

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

Т. М. ПОДЫМАКО

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебно-методический комплекс  
для студентов экономических специальностей

В двух частях

Часть 1

Новополоцк  
ПГУ  
2009

УДК 330.1(075.8)

ББК 65.01я73

П44

Рекомендовано к изданию методической комиссией  
финансово-экономического факультета  
в качестве учебно-методического комплекса (протокол № 6 от 19.03.2008)

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

канд. экон. наук, доц., зав. каф. экономической теории

УО «ВГУ им. П. М. Машерова» С. В. ШАХНОВИЧ;

канд. экон. наук, доц., зав. каф. экономической теории

УО «ПГУ» В. В. БИЧАНИН;

канд. экон. наук, доц., зав. каф. финансов УО «ПГУ» В. В. БОГАТЫРЕВА

**Подымако, Т. М.**

П44

Экономическая теория : учеб.-метод. комплекс для студентов экон.  
спец. В 2 ч. Ч. 1 / Т. М. Подымако. – Новополоцк : ПГУ, 2009. – 224 с.  
ISBN 978-985-418-857-7.

Содержит рабочую программу, лекционный материал по разделам «Основные закономерности функционирования экономики» и «Основы теории микроэкономики».

Предназначен для студентов первого курса финансово-экономического факультета, магистрантов, аспирантов и преподавателей экономической теории.

**УДК 330.1(075.8)**

**ББК 65.01я73**

**ISBN 978-985-418-857-7 (Ч. 1)**

**ISBN 978-985-418-856-0**

© Подымако Т. М., 2009

© УО «Полоцкий государственный университет», 2009

## ВВЕДЕНИЕ

Экономика как сфера жизнедеятельности оказывает огромное влияние на людей.

В своем развитии человечество прошло сложный путь от первобытной экономики к высокоразвитым хозяйственным системам. Современная глобальная экономика разрушает привычные стереотипы восприятия мира, обуславливает необходимость глубокого переосмысления многих постулатов теории общественного развития.

Республика Беларусь осуществляет переход к социально ориентированной рыночной экономике. В действие вступают новые экономические, политические и социальные внутренние и внешние факторы. Практика свидетельствует о том, что без глубокого знания экономической теории в настоящее время нельзя сознательно и компетентно, творчески воспринимать экономическую действительность, разбираться в общественной жизни, эффективно решать задачи хозяйственной практики.

Современные реалии требуют приближения курса экономической теории к решаемым и созидательным задачам национального хозяйства.

Основные цели преподавания дисциплины:

- формирование и развитие экономического мышления студента;
- формирование фундамента экономических знаний на основе изучения достижений мировой экономической мысли;
- систематизация знаний, на базе которых позднее усваиваются «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика», «История экономических учений» и другие экономические науки;
- выявление специфики экономики Республики Беларусь;
- определение места Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей в контексте глобализации.

Задачи изучения дисциплины:

- усвоение основных экономических понятий и проблем (предмет и функции экономической теории, методы экономической теории, методы науки, потребности и ресурсы, эффективность, модели рыночной экономики, спрос, предложение и рыночное равновесие, эластичность спроса и предложения, основы поведения субъектов современной рыночной экономики, основные макроэкономические показатели, сущность и функции денег, денежно-кредитная система и ее структурные элементы, финансовый

сектор экономики, его структура и основы функционирования, предпосылки возникновения и структура мировой экономики, формы экономических отношений в мировом хозяйстве, платежный баланс и его структура, проблемы глобализации);

- изучение основных законов (принципов) функционирования рынка, определяющих механизмы ценообразования, поведение экономических субъектов, способы эффективного размещения и использования ограниченных ресурсов;

- выяснение функций и границ эффективности рыночной системы, а также основных форм регулирования экономики.

В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать и уметь объяснить основные экономические понятия и категории, тенденции развития объективных экономических процессов, основные задачи экономики, основные экономические цели общества, основы поведения потребителя и производителя в рыночной экономике, функционирование денежного рынка и финансового сектора экономики, особенности экономических процессов в Республике Беларусь и мировом хозяйстве;

- уметь анализировать экономические процессы в Республике Беларусь и за рубежом, использовать экономические знания для принятия рациональных экономических решений и осуществления предстоящих социальных и профессиональных ролей, осуществлять поиск и проводить анализ необходимой информации из различных источников, аргументировать собственную позицию в ходе обсуждения экономических проблем, решать задачи и тесты, служащие закреплению учебного материала.

Учебно-методический комплекс состоит из двух частей. Первая часть содержит лекционный материал. Во второй части приведены рекомендации и задания для студентов-заочников по выполнению контрольных работ, алгоритмы решения типовых задач, тематика докладов и рефератов, рейтинговая система контроля знаний студентов, экзаменационные вопросы и список литературы.



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Рабочая программа составлена на основе типовой учебной программы по экономической теории для высших учебных заведений по специальностям направлений образования 25 «Экономика и управление», 26 «Управление», 27 «Экономика и организация производства», утвержденной Министерством образования Республики Беларусь 10.01.2005.

### Виды занятий и формы контроля знаний

| Виды занятий, формы контроля знаний   | Д  | З  |
|---------------------------------------|----|----|
| Курс                                  | 1  | 1  |
| Семестр                               | 1  | 1  |
| Лекции, ч                             | 54 | 14 |
| Экзамен                               | 1  | 1  |
| Зачет                                 | —  | —  |
| Практические (семинарские) занятия, ч | 36 | 8  |
| Лабораторные занятия, ч               | —  | —  |
| Расчетно-графические работы, ч        | —  | —  |
| Контрольные работы (семестр)          | —  | 1  |
| Курсовая работа                       | —  | —  |
| Курсовой проект                       | —  | —  |
| Управляемая самостоятельная работа, ч | —  | —  |

### Основное содержание дисциплины

#### Лекционный курс

| Название темы   | Содержание   | Объем в часах |   |
|---|--|---------------|---|
|   |  | Д             | З |
| 1   | 2  | 3             | 4 |
| <b>Раздел 1. Основные закономерности функционирования экономики</b> |  |               |   |
| 1. Экономическая теория: предмет и метод                            | Предмет и функции экономической теории. Экономические законы и категории. Экономическая наука, теория, политика, хозяйственная деятельность.<br>Позитивная и нормативная экономика. Методы изучения экономической теории.<br>Основные научные школы и современные направления экономической теории | 2             | 1 |

| 1  | 2   | 3 | 4 |
|--|---|---|---|
| 2. Потребности и ресурсы                 | Понятие и классификация потребностей.<br>Ресурсы (факторы) производства.<br>Труд, земля, капитал как факторы производства.<br>Понятие основного и оборотного капитала.<br>Понятие производственной функции  | 2 |   |
| 3. Проблема выбора в экономике           | Проблема выбора в экономике. Фундаментальные вопросы экономического развития. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки. Понятие экономического роста. Экономическая и социальная эффективность   | 2 |   |
| 4. Экономические системы                 | Понятие, элементы и уровни экономической системы. Типы и модели экономических систем.<br>Формы организации производства в экономических системах. Характеристика социально ориентированной рыночной модели переходной экономики Беларуси                        | 2 | 1 |
| 5. Собственность в экономической системе | Собственность как экономическая категория.<br>Юридическое понимание собственности. Экономическая теория прав собственности. Многообразие форм собственности и их характеристика. Проблемы разгосударствления и приватизации собственности в Республике Беларусь | 2 |   |
| 6. Рынок: понятие, функции               | Экономическое содержание категории «рынок». Сущность и функции рынка.<br>Система и структура рынков. Институциональные основы функционирования рынка  | 2 |   |
| 7. Структура рыночной экономики          | Содержание и основные элементы инфраструктуры рынка. Конъюнктура рынка. Функции государства в современной рыночной экономике. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской модели переходной экономики  | 2 |   |
| Раздел 2. Основы теории микроэкономики   |   |   |   |
| 8. Спрос. Закон спроса                   | Спрос как экономическая категория.<br>Детерминанты спроса.<br>Функция спроса. Закон спроса.<br>Спрос и величина спроса  | 2 | 1 |

| 1   | 2  | 3 | 4 |
|---|--|---|---|
| 9. Предложение.<br>Закон предложения  | Предложение и величина предложения. Функция и закон предложения. Факторы, влияющие на изменение предложения  | 2 | 1 |
| 10. Теория эластичности спроса  | Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене. Коэффициенты эластичности спроса по цене.<br>Точечная и дуговая эластичность спроса по цене. Перекрестная эластичность спроса. Эластичность спроса по доходу и законы Энгеля  | 2 |   |
| 11. Эластичность предложения.<br>Практическое значение анализа эластичности | Эластичность предложения.<br>Факторы и коэффициенты эластичности предложения.<br>Практическое значение анализа эластичности.<br>Использование равновесного анализа в микроэкономике  | 2 |   |
| 12. Основы поведения субъектов рыночной экономики                           | Экономические субъекты: домашнее хозяйство, фирма (предприятие), государство. Основы теории потребления. Правило максимизации полезности. Основы теории фирмы. Понятие рационального производителя   | 2 |   |
| 13. Факторы производства. Производственная функция                          | Производственные периоды: краткосрочный и долгосрочный.<br>Постоянные и переменные факторы производства;. Понятие производственной функции, ее характеристики и типы. Графическая интерпретация производственных функций. Изокванты. Карта изокост.<br>Предельная норма технологического замещения. Взаимозаменяемость факторов производства.<br>Общий, средний, предельный продукт: понятия, измерение. Закон убывающей предельной полезности | 2 |   |
| 14. Понятие и классификация издержек  | Экономическое содержание издержек. Классификация издержек.<br>Издержки производства в краткосрочном периоде; издержки производства в долгосрочном периоде. Оптимальные размеры предприятия. Правило минимизации издержек   | 2 | 2 |

| 1   | 2   | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| 15. Доход и прибыль фирмы   | Понятие дохода фирмы. Общий, средний, предельный доход. Прибыль: экономическое содержание, виды прибыли, правило максимизации прибыли. Государство как экономический субъект. Микроэкономическое регулирование и его основные инструменты                                   | 2 | 2 |
| 16. Особенности макроэкономического анализа   | Взаимосвязь микро- и макроэкономики. Макроэкономическая теория и ее предмет. Сущность и структура национальной экономики. Кругооборот расходов и продуктов. Система национальных счетов   | 2 |   |
| 17. Основные макроэкономические показатели  | Валовой внутренний продукт (ВВП). Валовой национальный продукт. Методы исчисления ВВП (производственный, по доходам, по расходам). Другие показатели СНС (ЧНП, НД, ЛД, РЛД). Номинальный и реальный ВВП   | 2 | 2 |
| 18. Общее макроэкономическое равновесие   | Понятие совокупного спроса. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии AS). Краткосрочное и долгосрочное равновесие модели AD-AS. Изменения в равновесии. Эффект храповика   | 2 |   |
| 19. Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления. Циклический характер экономического равновесия | Макроэкономическая нестабильность и формы ее проявления. Цикличность как форма развития рыночной экономики. Типы экономических циклов (длинные волны Кондратьева, строительные, нормальные, краткосрочные циклы). Фазы экономического цикла. Понятие экономического кризиса | 2 | 2 |
| 20. Взаимосвязь безработицы и инфляции  | Безработица: сущность, виды, измерение и измерители. Закон А. Оукена. Инфляция: сущность, причины, измерение и формы. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса. Цели макроэкономического регулирования   | 2 |   |

| 1   | 2  | 3  | 4  |
|---|--|----|----|
| 21. Деньги: сущность, функции, возникновение, теории                      | Происхождение денег и эволюция денежного обращения. Сущность и функции денег. Закон денежного обращения. Денежные системы. Современные денежные средства. Теории денег   | 2  |    |
| 22. Денежное обращение. Равновесие денежного рынка                        | Денежная система, денежная масса.<br>Структура денежного предложения.<br>Спрос на деньги: мотивы спроса на деньги.<br>Равновесие денежного рынка   | 2  |    |
| 23. Денежно-кредитная система. Особенности денежно-кредитной системы в РБ | Денежно-кредитная система, ее структура. Центральный банк, его функции. Коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые организации. Кредит, его принципы, формы. Денежный мультипликатор. Понятие рынка ценных бумаг. Особенности денежно-кредитной системы в РБ | 2  | 2  |
| 24. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования             | Понятие финансов и их функции.<br>Госбюджет и его функции.<br>Бюджетный дефицит, его причины, виды, финансирование. Бюджет РБ  | 2  |    |
| 25. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика                              | Понятие налоговой системы, ее функции.<br>Налоги, их виды, источники; объекты и субъекты налогообложения. Налоговая система РБ. Дискреционная и недискреционная фискальная политика. Встроенные стабилизаторы  | 2  |    |
| Раздел 4. Основы теории мировой экономики                                 |  |    |    |
| 26. Мировая экономика. Формы экономических отношений в мировом хозяйстве  | Мировая экономика и предпосылки ее возникновения.<br>Структура мировой экономики.<br>Формы экономических отношений в мировом хозяйстве. Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы.<br>Валютный рынок и валютный курс. Платежный баланс страны         | 2  |    |
| 27. Экономические аспекты глобализации                                    | Понятие глобализации.<br>Роль ТНК в мировой экономике.<br>Региональная интеграция.<br>Место РБ в системе мирохозяйственных связей  | 2  |    |
|   | Итого  | 54 | 14 |

### Семинарские занятия

| Наименование тем семинарских занятий                                      | Содержание  | Количество в часах |   |
|---|---|--------------------|---|
|   |   | Д                  | З |
| 2   | 3   | 4                  | 5 |
| 1. Экономическая теория как наука   | Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет и функции экономической теории. Экономическая наука, теория, политика, практика. Позитивная и нормативная экономика. Методы экономической науки. Генезис и современные направления экономической теории   | 2                  |   |
| 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике                     | Потребности и их классификация. Ресурсы (факторы) производства. Труд, земля, капитал. Основной и оборотный капитал. Экономические блага. Проблемы выбора в экономике. Кривая производственных возможностей. Вмененные издержки. Проблема эффективности  | 2                  |   |
| 3. Экономические системы. Отношения собственности в экономической системе | Экономическая система общества: понятие, элементы, уровни, критерии выделения. Типы и модели экономических систем. Понятие переходной экономики. Собственность. Типы и формы собственности. Реформирование собственности в РБ. Способы организации хозяйственной жизни: натуральное и товарное производство | 2                  |   |
| 4. Рынок: понятие, функции, эволюция                                      | Рынок как экономическая категория. Рыночный механизм, основные его элементы. Совершенная и несовершенная конкуренция  | 2                  |   |
| 5. Структура и модели рыночной экономики                                  | Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Государственное регулирование экономики. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской национальной модели. Программа социально-экономического развития РБ на 2007 – 2010 гг.   | 2                  |   |
| 6. Спрос. Предложение. Рыночное равновесие                                | Спрос. Функция спроса. Закон спроса. Ценовые факторы спроса. Предложение. Функция предложения. Закон предложения. Факторы предложения. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Отклонения от рыночного равновесия  | 2                  | 1 |

| 2  | 3   | 4 | 5 |
|--|---|---|---|
| 7. Эластичность спроса и предложения             | Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и по доходу. Точечная дуговая и перекрестная эластичность. Коэффициенты эластичности спроса. Эластичность предложения. Компоненты эластичности предложения. Практическое значение анализа эластичности  | 2 | 1 |
| 8. Домашнее хозяйство как экономический субъект  | Экономические субъекты: домашнее хозяйство, фирма, государство. Основы теории потребления. Общая и предельная полезность. Кривая безразличия. Бюджетные ограничения. Правило максимизации полезности потребителя  | 2 |   |
| 9. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект | Организационно-правовые формы предприятий. Роль малого бизнеса в экономике РБ. Производственные периоды: краткосрочный и долгосрочный. Постоянные и переменные факторы производства. Производственная функция. Изокванта. Изокоста. Взаимозаменяемость факторов производства. Общий, средний, предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности | 2 |   |
| 10. Издержки и доходы фирмы                      | Понятие и классификация издержек. Издержки в кратковременном и долгосрочном периодах. Проблемы оптимального размера предприятия. Проблема минимизации издержек. Доход и прибыль фирмы. Виды прибыли. Правило максимизации прибыли   | 2 | 2 |
| 11. Основные макроэкономические показатели       | Национальная экономика и ее общая характеристика. Система национальных счетов. ВВП: расчет по доходам и расходам. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Дефлятор ВВП. НД, ЛД, ЛРД. Национальное богатство, его состав и структура  | 2 |   |
| 12. Общее макроэкономическое равновесие          | Понятие совокупного спроса. Кривая совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса. Понятие и кривая совокупного предложения. Кейнсианская и классическая версии совокупного предложения. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели AD-AS. Эффект храповика   | 2 |   |

| 2  | 3   | 4  | 5 |
|--|---|----|---|
| 13. Макроэкономическая нестабильность  | Циклический характер экономического развития и его причины. Фазы цикла. Экономический кризис. Безработица. Типы, уровни безработицы. Закон Оукена. Инфляция: определение, формы, измерение, причины и последствия. Регулирование макроэкономической нестабильности в РБ   | 2  | 2 |
| 14. Сущность денег. Денежный рынок   | Возникновение и сущность денег. Функции денег. Теории денег. Современные деньги. Денежный рынок. Спрос на деньги. Равновесие денежного рынка. Денежные агрегаты   | 2  |   |
| 15. Денежно-кредитные системы  | Денежно-кредитная система. Структура денежно-кредитной системы. Центральный банк, его функции. Коммерческие банки, их функции. Особенности денежно-кредитной системы РБ   | 2  |   |
| 16. Финансовый сектор экономики и основы его функционирования                          | Понятие финансов и их функции. Финансовый сектор и его структура. Государственный бюджет, его функции. Расходы и доходы бюджета. Бюджетный дефицит, его причины и виды. Государственный долг. Проблемы финансирования бюджетного дефицита в РБ  | 2  | 2 |
| 17. Налогообложение: сущность, принципы, особенности в РБ                              | Налогообложение: сущность, принципы. Налоговая система. Виды налогов. Налоговая система в РБ, проблемы совершенствования  | 2  |   |
| 18. Мировая экономическая политика и формы экономических отношений в мировом хозяйстве | Мировая экономика. Структура мировой экономики. Формы экономических отношений в мировом хозяйстве. Международная торговля. Движение капитала. Миграция рабочей силы. Валютный рынок и валютный курс. Платежный баланс страны. Роль ТНК в мировой экономике. Международная интеграция. Место РБ в системе мирохозяйственных связей | 2  |   |
|  | Итого   | 36 | 8 |



## ЛЕКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ

### РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

#### ЛЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

##### 1.1. Предмет экономической теории как науки

С развитием экономики как науки менялись и взгляды на ее предмет и практическую функцию.

Так, меркантилисты, отражавшие интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований считали *национальное богатство*. Источником богатства объявлялась торговля. Само же богатство отождествлялось чаще всего с деньгами. Основная функция этого учения сводилась к активизации товарно-денежных отношений, привлечению в страну золота и серебра в связи с возрастающей потребностью в деньгах. Главный практический вывод из этого учения – необходимость воздействия на экономическую политику государства, которое играет важнейшую роль в хозяйственной жизни.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии – национальное богатство – из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономистов, хотя они ошибочно считали источником богатства труд только в сельском хозяйстве. Отсюда практическая функция данной науки сводилась к стимулированию развития сельскохозяйственного производства, а главный практический вывод состоял в утверждении необходимости ограничения вмешательства государства в естественный ход развития экономики.

Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А. Смит), а также распределения (Д. Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются и отдельные современные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении

национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем – в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его интеллект, информацию как источники последующего развития общества.

Практическая функция классической политической экономии сводилась к обоснованию факторов увеличения национального богатства (углубление общественного разделения труда, расширение производства, рост занятости и производительности труда, сведение к минимуму доли государственных расходов в национальном доходе общества и т.д.). В этом учении выделяются позитивная (как есть) и нормативная (как должно быть) функции экономической теории. Практический вывод – предостережение от любых форм вмешательства государства в естественный ход рыночных процессов.

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни являются производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности. Это имеет существенное значение, так как из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господства административно-командной системы хозяйствования.

***Производственные отношения*** – это объективно складывающиеся отношения, взаимосвязи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

В производстве люди вступают в отношения не только к природе. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство.

Мысль о том, что предметом экономической теории являются общественные отношения, создаваемые трудом, и законы, которым труд подчинен, была высказана еще в XVIII в. рядом экономистов, в том числе французом Кокленом. Наибольшее распространение она получила среди русских экономистов начала XX в. Много для этого сделал Г.В. Плеханов. Он не только определил предмет политической экономии как науки о развитии производственных отношений – отношения социально-экономические, имущественные, отношения собственности и производственно-организационные отношения.

Практическая функция марксизма сводилась к необходимости вскрыть органически присущие капитализму недостатки и противоречия, обосновать объективность экономической и политической борьбы пролетариата для достижения своих целей. Практический вывод из этого учения – замена капитализма социализмом, неизбежность пролетарской революции.

Результатом развития марксизма в XX в. явилась политическая экономия социализма. Ее предметом были признаны производственные отношения и экономические законы новой хозяйственной системы – социализма. Практическая функция этого учения сводилась к обоснованию развитого социализма, неизбежности победы социализма в экономическом соревновании с капитализмом. Политэкономия социализма носила чисто теоретический характер, в результате произошел отрыв теории от практики.

Главный практический вывод – необходимость огосударствления экономики, совершенствования отдельных сторон, звеньев сложившейся системы хозяйствования (которая по существу была далека от теоретической модели социализма), реформирования этой системы в рыночную экономику.

Экономическая мысль прошлого сохранила и другое понимание политической экономии как науки о народном или общественном хозяйстве. Немецкие экономисты В. Рошер и К. Бюхнер объявили предметом политической экономии народное хозяйство, под которым и понимается отношение людей к внешней природе. А. Богданов и И. Степанов в свое время отмечали, что определение, вошедшее в учебники политической экономии как «науки об общественном хозяйстве... совершенно неточно и ненаучно», ибо «в понятие об общественном хозяйстве входит и вся техника производства», последнее же не включается в предмет политэкономии.

Маржиналисты объявили предметом политической экономии поведение индивидуумов и социальных институтов (фирм, групп людей и т.д.), путей и средств достижения ими своих целей. Практическая функция сводилась к тщательному изучению мотивов поведения субъекта в конкретной экономической ситуации. Главный практический вывод – обоснование экономической политики фирмы. С этим направлением связано появление микроэкономики.

А. Маршалл, попытавшийся синтезировать основные положения классической политической экономики и маржинализма, определял предмет экономической теории или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование бо-

гатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов к противодействию. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

Предметом экономики как науки, согласно кейнсианской школе, становится *функционирование национальной экономики* как единого целого. Практическая функция видится в разработке экономической политики государства. Главный практический вывод – необходимость стимулирования совокупного спроса населения и частичного предпринимательства.

Пол Самуэльсон, осуществивший синтез микро- и макроэкономики, в своем учебнике «Экономикс», известном всему миру, среди множества определений предмета экономической теории (политэкономии) указывает, что экономикс – это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета политической экономии как изучение «редкости», ограниченности ресурсов. Так, Дж. Робинсон пишет, что политэкономия – это наука, которая исследует поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения, а П. Самуэльсон рассматривает ее как науку о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы применения или достижения поставленных целей. И в российской экономической литературе появляются определения экономической теории в качестве науки о том, как рационально распределять и использовать экономические ресурсы для удовлетворения безграничных потребностей людей с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека.

Перечень определений предмета экономической теории (политической экономии) можно было бы продолжать, но в этом, думается, нет необходимости. Имеет смысл согласиться с П. Самуэльсоном в том, что все определения экономической теории (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берут различные аспекты жизнедеятельности человека. Предмет этой науки чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, что не позволяет дать ему краткое и в то же время всеобъемлющее определение.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления целесообразно выделять *сферу исследования* – экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная дея-

тельность; *объект исследования* – экономические явления и процессы; *субъект исследования* – человек, группа людей, государство; *предмет исследования* – жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с той экономической средой, в которой они находятся. При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории – не просто дать описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических процессов и законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

## **1.2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика**

Уровни исследования экономики могут быть самые различные. В зависимости от масштабов экономика подразделяется на микроэкономику и макроэкономику. *Микроэкономика* связана с хозяйственной деятельностью отдельных экономических субъектов (предприятий, фирм, потребителей, торговцев и т.д.), она помогает понять, почему на низшем уровне экономики принимаются такие, а не иные решения. *Макроэкономика* связана с функционированием национальной экономики в целом, изучает общие экономические процессы на уровне общества (производство национального дохода, безработица, инфляция и др.) и показывает, что надо делать государству, чтобы общество процветало.

Можно также выделить *мезоэкономику*, изучающую поведение промежуточных систем или отраслей народного хозяйства (агропромышленный, военно-промышленный комплексы и т.д.) и *супермакроэкономику*, объясняющую поведение мирового хозяйства, мировой экономики в целом.

Чтобы получить наглядное представление о многоярусной структуре построения экономики, выделим наиболее характерные ее уровни, которые можно представить на рис. 1.1

У каждого человека, каждой семьи есть своя индивидуальная маленькая экономика, где нужно принимать экономические решения в соответствии с доходами и расходами. Сюда включаются: жилье, домашнее хозяйство, личное имущество, деньги и др. Основные экономические процессы здесь – домашний труд, отдых и т.д.

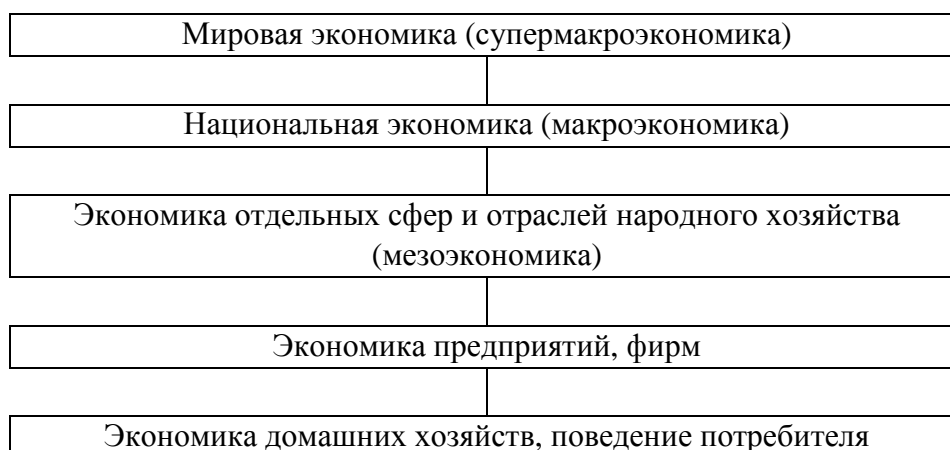


Рис. 1.1. Структура экономической науки

Основу производственной экономики образуют предприятия (фирмы), которые производят товары и услуги.

Национальная экономика имеет отраслевую структуру. Из всех видов отраслей экономики можно выделить три большие группы: *первичная экономика* (сюда относятся сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающая промышленность); *экономика переработки продукции отраслей первой группы* (нефтепереработка, металлургия, пищевая промышленность и др.); *экономика обслуживания*, представляющая различного рода услуги производству (транспорт, хранение, торговля, реклама, информация и др.), населению (бытовые, жилищно-коммунальные услуги, торговля, ремонт одежды, обуви, мебели, парикмахерские и др.), государству.

Экономика есть совокупность отраслей.

*Главная цель экономики* – обеспечение жизнеспособности, поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления рода человеческого, рост благосостояния членов общества.

Еще представитель исторической школы Карл Менгер подчеркивал, что экономическое знание дает не одна экономическая наука, а целая сеть самостоятельных конкретных экономических дисциплин с особыми задачами, предметами и логическими приемами. Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, и потому относятся не к области теории, а к искусству хозяйственной практики. Отсюда представляется правомерным разделять экономическую науку, выделяя в ней теоретическую и прикладную части. Хотя подобное разделение до некоторой степени условно, оно отражает реальные различия в объекте изучения, в способах познания и в методах описания экономических объектов и явлений, применяемых теоретиками и практиками.

Экономика как наука тяготеет, естественно, к представлению и описанию экономических процессов и явлений в «чистой», «идеальной форме», использует ряд абстрактных категорий и понятий, прибегает к моделям, весьма приближенно отражающим реальную действительность. Несмотря на неадекватное отражение реальной действительности, теоретические модели полезны с позиций описания общей экономической картины, выявления главных факторов, получения приближенных представлений, ориентиров.

*К теоретической экономике* относят экономику как науку (экономическую теорию), которая и родилась как теоретическое направление в экономической науке, связанное с выделением общих закономерностей протекания экономических процессов.

К экономике как науке тесно примыкает *экономико-математическое моделирование*, а в более широком плане – *экономическая кибернетика и эконометрика*. Последняя изучает количественные соотношения, взаимосвязи между экономическими величинами на основе применения математических моделей и статистических методов обработки экономической информации.

*Прикладная экономика* взаимодействует с конкретной экономикой, опирается в большей степени, чем теория, на опыт, практику хозяйствования, конкретные показатели хозяйственной деятельности. Она ставит перед собой практические задачи предметного анализа экономической деятельности, микро- и макроэкономики, избегая чрезмерного абстрагирования, отхода от жизненных реалий.

Экономика как наука и теоретическая, и прикладная, широко использует данные экономической статистики. Однако это не дает оснований сводить экономику к *эмпирической науке*, основанной на опыте.

Экономика как наука является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства и тд.); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

Экономика как наука – одна из общественных наук, наряду с историей, философией, правом и др. Она призвана раскрыть определенную часть социальных явлений жизнедеятельности человека, например, наука права – одну, наука нравственности – другую и т.д., и только совокупность теоретических социальных и исторических наук в состоянии объяснить нам всю

общественную жизнь. Поэтому неправильно требовать проверки положений экономической теории фактами действительности.

Экономика учитывает знания, достигнутые конкретными экономическими науками, а также социологией, психологией, историей, без учета которых полученные экономикой выводы могут оказаться ошибочными.

Связь экономики (экономической теории) с другими экономическими науками в самом общем виде можно представить на рис. 1.2.

|  |  |  |   |  |  |  |
|--|--|--|---|--|--|--|
|  |  |  | Конкретно-экономические науки   |  |  |  |
|  |  |  | Экономика отраслей.<br>Экономика предприятий.<br>Экономика стран и т.д. |  |  |  |
| Экономика особых экономических форм и организаций              | Экономика как наука (экономическая теория) |  |   | Информационно-аналитические науки  |  |  |
| Финансы. Кредит. Маркетинг. Экономика природопользования и др. |  |  |   | Экономико-математические методы. Статистика. Анализ хозяйственной деятельности |  |  |
|  |  |  | Историко-экономические науки  |  |  |  |
|  |  |  | История экономической мысли. История народного хозяйства                |  |  |  |

Рис. 1.2. Связь экономической теории с другими науками

В экономической науке можно выделить два направления в зависимости от области приложения ее результатов.

*Позитивная (дескриптивная) экономика* ориентирована преимущественно на объективное толкование процессов и явлений, построение на их основе научных гипотез, концепций, выявление закономерностей функционирования экономических систем.

*Нормативная экономика* отвечает на вопросы, как должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов.

*Прогнозирование* как особая часть экономической науки есть научное предвидение того, что может произойти в экономике в будущем. По существу оно является наукой экономических ожиданий.



Практическая значимость экономики как науки (известная формула Огюста Конта) – в том, что знание ведет к предвидению, а предвидение – к действию. Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее пронизывать область житейской практики. Действие (практика) ведет к знанию, знание – к предвидению, предвидение – к правильному действию.

Экономика – это не набор правил о том, как стать богатым. Она не дает готовые решения всех проблем. Теория – лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономики поможет каждому сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

От экономической науки следует отличать экономическую политику.

**Экономическая политика** – целенаправленная система мероприятий государства и фирмы в области производства, распределения благ. Государственная экономическая политика призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических проблем и приведением в действие их механизмов. Политики, пользуясь экономической теорией, должны считаться также с культурным, социальным, правовым и этическим аспектами решаемой проблемы, если хотят, чтобы принимаемые ими решения были успешными. Решение задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию или разрушению.

При исследовании экономических явлений очень важно отрешиться от всех симпатий и антипатий, личных выгод и интересов, стараться высказывать лишь истину в том виде, как она представляется, помня прекрасную формулу французской судебной присяги: «Я скажу правду, всю правду, ничего кроме правды».

Курс экономической теории – это научное руководство к познанию экономической действительности без претензий на монополию истины.

### **1.3. Методы экономической теории.**

#### **Экономические категории и законы**

Экономическая наука обладает не только специфическим предметом, но и собственной методологией исследования.

Методология экономической науки – это учение о принципах построения и способах научного познания предмета экономической теории.

Главные подходы к экономическому исследованию:

1) субъективный. Исходный пункт исследования – хозяйствующий субъект с суверенным «Я». Объект исследования – «экономический человек» со своекорыстным интересом, т.е. в основе поведения этого человека лежит эгоизм, а «невидимая рука» направляет рыночные силы; общество – совокупность разных субъектов;

2) неопозитивистско-эмпирический. На первом плане находится технический аппарат исследования. Результат – эмпирические модели. Общество исследуется на микро- и макроуровне;

3) рационалистический. Поведение человека объясняется через стремление к выгоде, а цель экономики – выявление законов, регулирующих хозяйственные отношения, объяснение того, «как это происходит» (Д. Рикардо). Общество делится на классы;

4) диалектико-материалистический. Осуществляется на основе объективного анализа внутренних связей экономических процессов и явлений в их реальности и развитии; экономические процессы и явления возникают, развиваются и уничтожаются. Детерминизм в общественной жизни.

Методология не тождественна методам, но именно она определяет совокупность методов исследования.

Метод – совокупность приемов или операций теоретического и практического познания предмета экономической теории. Метод является способом достижения научной истины, выявления сущности экономических процессов и явлений. Методы позволяют привести в систему хаотический набор фактов, установить связи между ними и на этой основе выявить тенденции их движения.

Экономика как наука использует широкий спектр методов научного познания.

**Метод** – это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения цели.

Одним из таких методов при изучении хозяйственных явлений является *метод научной абстракции* (от лат. *abstractio* – отвлечение). Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Так возникают общие понятия: производство вообще, потребности, распределение, обмен и др.

Метод научной абстракции хотя и важнейший, но не единственный метод научного познания, используемый в экономической теории. Здесь активно применяются анализ и синтез, индукция и дедукция, исторический и логический методы, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент и др.

*Анализ* – это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей в отдельности. Путем *синтеза* экономическая теория воссоздает единую целостную картину.

Широко распространены индукция и дедукция. Посредством *индукции* (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. *Дедукция* (выведение) делает возможным переход от общих выводов к относительно частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве. Их сочетание обеспечивает системный (комплексный) подход к сложным (многоэлементным) явлениям хозяйственной жизни.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают *исторический и логический методы*. Они не противостоят друг другу, а применяются в единстве, поскольку исходный пункт исторического исследования совпадает в общем и целом с исходным пунктом логического исследования. Однако логическое (теоретическое) исследование экономических явлений и процессов не является зеркальным отражением исторического процесса. В конкретных условиях той или иной страны могут возникнуть экономические явления, которые не обязательны для господствующей системы хозяйствования. Если фактически (исторически) они имеют место, то в теоретическом анализе их можно игнорировать. Мы можем от них отвлечься. Историк же не может игнорировать такого рода явления. Он должен их описать. Используя исторический метод, экономика исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одними другими. Такой подход позволяет конкретно и наглядно представить особенности различных экономических систем.

Исторический метод показывает, что в природе и в обществе развитие идет *от простого к сложному*. Применительно к предмету экономической теории это означает, что во всей совокупности экономических явлений и процессов необходимо выделить в первую очередь наиболее простые, возникающие раньше других, составляющие основу возникновения более сложных. Например, в анализе рынка такое экономическое явление – обмен товаров.

Экономическим процессам и явлениям присуща качественная и количественная определенность. Поэтому экономическая теория (политическая экономия) широко использует *математические и статистические приемы и средства исследования*, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество. При этом широко применяется вычислительная техника.

Особую роль здесь играет *метод экономическо-математического моделирования*. Данный метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определять причины изменений, их последствия, прогнозировать экономические процессы. С помощью этого метода создаются экономические модели.

**Экономическая модель** – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого обусловлена его объективными свойствами и субъективным целевым характером исследования.

В связи с построением моделей важно отметить роль функционального анализа в экономической теории. Функции – это переменные величины, зависящие от других переменных величин.

Функции встречаются в нашей повседневной жизни, и мы чаще всего не осознаем это. Они имеют место в технике, физике, геометрии, химии, экономике и т.д. Применительно к экономике, например, можно отметить функциональную связь между ценой и спросом. Спрос зависит от цены. Если повышается цена на товар, величина спроса на него при прочих равных условиях уменьшается. При этом цена является независимой переменной, или аргументом, а спрос – зависимой переменной, или функцией. Таким образом, можно кратко сказать, что спрос есть функция цены. Но спрос и цена могут меняться местами. Чем выше спрос, тем выше при прочих равных условиях цена. Следовательно, цена может быть функцией спроса.

Экономико-математическое моделирование как метод экономической теории получил широкое распространение в XX в. Однако элемент субъективности в построении экономических моделей иногда ведет к ошибкам. Лауреат Нобелевской премии французский экономист Морис Аллен писал в 1989 г., что в течение 40 лет экономическая наука развивалась в ошибочном направлении: в сторону совершенно искусственных и оторванных от жизни математических моделей с преобладанием математического формализма, что представляет собой, по сути дела, большой шаг назад.

Большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить графически, в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику и уметь составлять и читать графики. Графики – это изображение зависимости между двумя и более переменными. Зависимость может быть линейной (т.е. постоянной), тогда график представляет собой прямую линию, расположенную под углом между двумя осями – вертикальной (ее обычно обозначают буквой  $Y$ ) и горизонтальной ( $X$ ).

Если линия графика идет слева направо по нисходящей, то между двумя переменными существует обратная связь (так, по мере снижения цен на товар обычно растет объем его продажи – рис. 1.3, а). Если линия графика идет по восходящей, то связь прямая (так, по мере роста издержек производства товара обычно растут цены на него – см. рис. 1.3, б). Зависимость может быть нелинейной (т.е. изменяющейся), тогда график приобретает форму кривой линии (так, по мере уменьшения инфляции безработица имеет тенденцию к увеличению – кривая Филипса, см. рис. 1.3, в).

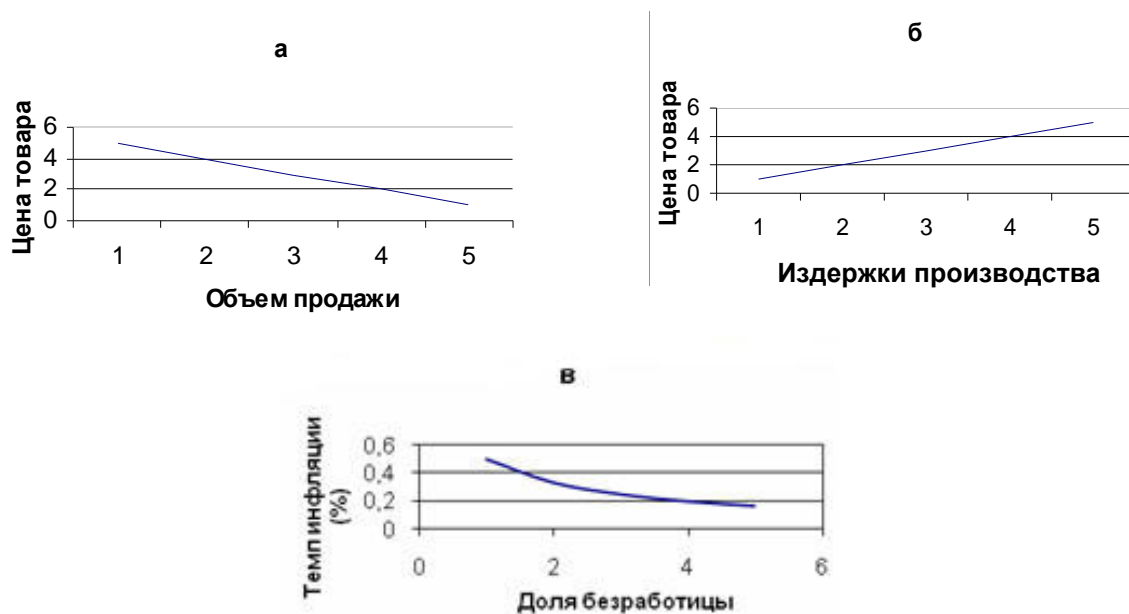


Рис. 1.3. Примеры графических зависимостей, применяемых в экономической теории

В рамках графического подхода широко применяются *диаграммы* – рисунки, показывающие соотношение между показателями. Они могут быть круговыми, столбиковыми и др. (рис. 1.4).

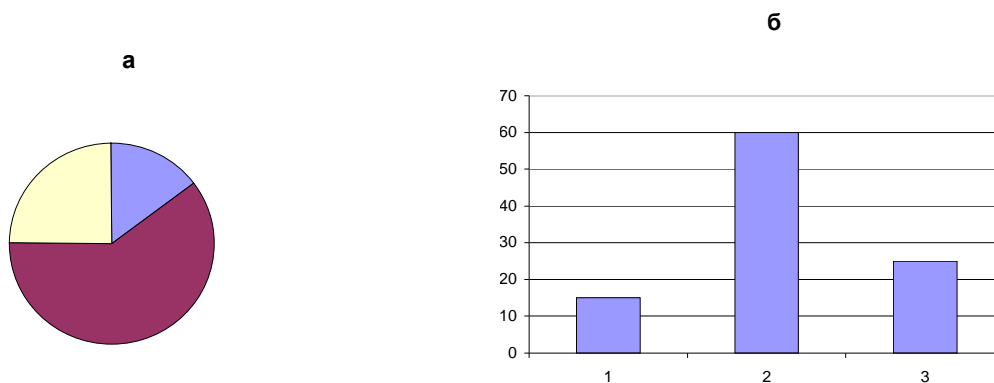


Рис. 1.4. Примеры диаграмм: а – круговая; б – столбиковая

*Схемы* наглядно демонстрируют показатели моделей и их взаимосвязи. Примером могут быть рис. 1.1 и 1.2.

При анализе экономических проблем часто используют позитивный и нормативный анализ. *Позитивный анализ* дает нам возможность увидеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле: что было или что может быть. Позитивные утверждения не обязательно должны быть верными, но любой спор относительно позитивного утверждения должен решаться проверкой фактов. *Нормативный анализ* основан на исследовании того, что и как должно быть. Нормативное утверждение чаще всего выводится из позитивного, но объективные факты не могут доказать его истинность или ложность. При нормативном анализе выносятся оценки – справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо.

Экономические теории формулируются в виде позитивных утверждений, большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного анализа.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны разумные и необходимые экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов.

*Экономический эксперимент* – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Сознательное массовое экономическое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р. Оуэна, П.Ж. Прудона, Ф. Тейлора, Г. Форда и Э. Мейо, а на макроуровне – Дж.М. Кейнса и М. Фридмена. Широкие эксперименты на макроуровне проводились и в СССР.

***Экономическая теория как наука*** – это системное описание действительности на основе отражения и абстрактного обобщения ее основных характеристик посредством определений, понятий, категорий, представленное как закон, правило или модель хозяйственной жизни.

При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

***Экономические категории*** – это логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества.

Категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и многие другие.

В экономической теории, как и в любой другой области общественной жизни и в природе, сквозь внешне кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывает себе путь необходимость, закономерность развития. Экономическими процессами в обществе управляют законы общественных действий людей, или экономические законы. В книге «Философия права» Гегель писал о политэкономии как о науке, которая делает «честь мысли», потому что она, имея перед собой массу случайностей, отыскивает их законы. Всякий закон выражает собой сущность того или иного явления, закон и сущность – понятия однородные (однопорядковые) и представляют глубину познания человеком мира. Явление шире, богаче закона, однако закон улавливает внутреннюю сущность явления.

**Экономический закон** – это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.

Экономические законы не следует смешивать с законами природы, с законами естествознания, так как имеется ряд существенных и принципиальных различий:

- 1) естественные законы – это законы природы, экономические – законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей;
- 2) естественные законы – вечны, экономические носят исторический характер;
- 3) открытие и применение естественных законов происходит более или менее гладко, а экономические законы встречают сильное противодействие со стороны отмирающих сил общества.

Экономические законы в отличие от законов природы не работают сами по себе, экономический процесс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, которые живут и работают в определенной экономической системе.

#### **1.4. Основные этапы развития экономической теории**

##### **Простейшее понимание экономики. Экономия. Хрематистика**

*Экономика* – это часть повседневной жизни людей, люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, постоянно используют слова, употребляемые экономистами (деньги, цены, заработная плата, доходы, расходы и др.). Быть вне экономики невозможно.

Каждому из нас знакомо слово «экономика», хотя различные люди вкладывают в него разное содержание. И многих сегодня вопрос «что та-

кое экономика?» может поставить в тупик. Не следует удивляться тому, что, живя в окружении экономики, мы затрудняемся сказать, что это такое. Данное обстоятельство объясняется тем, что экономика – настолько общее, емкое, многозначное понятие, что определить ее одной фразой не представляется возможным.

Считается, что термин «экономика» изобрел греческий поэт Гесиод (8 – 7 вв. до н.э.), соединив два слова: «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (закон), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом (ок. 430 – 335 или 354 г. до н.э.), написавшим труд под названием «Экономикос», и Аристотелем (384 – 322 гг. до н.э.). Последний науку о богатстве делил на «*экономию*» (совокупность потребительных стоимостей) и «*хрематистику*» (искусство делать деньги).

Но времена меняются, а вместе с ними меняется и смысл старых слов. В настоящее время термин «экономия» получил широкое распространение, но уже в несколько измененном виде. Сегодня под ним обычно понимают сокращение затрат, бережливость при расходовании каких-либо ресурсов. Для общества в целом экономия означает такое использование экономических ресурсов, которое ведет к максимальному повышению уровня жизни в данном обществе.

Термин «экономика» в современных условиях используется в различных значениях:

1) народное хозяйство данной страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.); хозяйство района, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика Беларуси, экономика России и т.д.);

2) исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и др. экономики);

3) научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, ее законов и закономерностей (теоретическая экономика, политическая экономия), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.), отдельных отраслей и видов хозяйственной деятельности (экономика животноводства, образования и т.п.).



Если же попытаться дать определение экономики одной фразой, то тогда *экономика* – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.

Различные стороны экономической жизни общества изучаются различными конкретными экономическими науками, но все они строятся на основе науки, которую сейчас в отечественной литературе называют чаще всего экономической теорией или просто экономикой, в большинстве стран мира – *экономикс*.

**Значение экономической теории как науки и ее важнейшие школы.** Экономическая наука является одной из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и всех образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономической теории – это реализация объективной необходимости познания мотивов, действий людей в хозяйственной деятельности, законов хозяйствования во все времена – от древности до сегодняшних дней. Интересно вспомнить, что А.С. Пушкин, которому царь Николай I поручил продумать принципы воспитания молодежи, прежде всего высказался против домашнего образования, а в числе обязательных к изучению наук назвал политическую экономию. В конце XIX в. Н. Бунге в книге «Основания политической экономии» отмечал, что политическая экономия не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени общечеловеческого развития.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории (политической экономии) не только не иссяк, но активно возрастает. И объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире и в Беларуси в частности. Видный американский ученый П. Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика – очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты и могут быть записаны на одном листе бумаги, тем не менее их понимают немногие. Данная наука, отражающая сложный мир хозяйствования, требует от читателя, по словам известного в мире немецкого специалиста по истории экономической мысли А. Хейлброннера, «выносливости верблюда и терпения святого».

В отечественной и зарубежной литературе выделяют следующие периоды (этапы) развития экономической теории:

- меркантилизм (поиск источников богатства в обращении);
- физиократизм (поиск источников богатства в производстве);

- классицизм (отрицание регулирования рынка государством);
- марксизм (теория трудовой стоимости; исследование рынка с позиции производителя);
- кейнсианство (государственное регулирование рынка, создание макроэкономики).

Выпускники высших учебных заведений в современных условиях должны уметь разбираться в широком круге экономических вопросов, оценивать консервативные и позитивные тенденции общественного развития, чтобы самостоятельно определять свою позицию в преобразованиях, быть готовыми к практической деятельности и иметь определенное миропонимание. Эту задачу призваны решить ряд курсов общественных наук, в том числе и курс экономической теории.

### **Современные школы и направления экономической теории**

**Экономикс.** Современная экономическая теория, известная под названием «экономикс», имеет в своей основе маржинальную экономическую теорию, представляет собой попытку синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм.

Курс «Экономикс» впервые начал читать в Кембриджском университете А. Маршалл в 1902 г., он сменил курс политической экономии классической школы Дж. С. Милля. В 1890 г. вышла книга Альфреда Маршалла (1842 – 1924) «Принципы экономикс», которая у нас переведена как «Принципы политической экономии», и здесь нет ошибки, так как А. Маршалл под термином «экономикс» подразумевал политическую экономию. Дж. М. Кейнс, ученик А. Маршалла, назвал своего учителя величайшим экономистом XIX в.

Экономический кризис в конце XIX столетия и почти двадцатилетняя депрессия показали несостоятельность государственного вмешательства в экономику, и А. Маршалл, воспевавший идею свободной конкуренции и рынка, не мог не ограничивать роль государства в рыночной экономике, что и получило отражение в новом термине, в котором исчезла первая часть прежнего названия науки.

Сегодня под таким названием выходят в свет многочисленные учебники по экономической теории.

При более внимательном изучении курса «Экономикс» можно отметить, что экономикс – многозначное понятие, характеризующее:

- 1) специальную науку о принципах рыночного функционирования экономики на микро-, мезо- и макроуровнях;

2) науку, носящую более прикладной характер по сравнению с политической экономией, имеющей более абстрактный характер;

3) цикл учебных дисциплин в вузах США и Западной Европы, включающий также экономическую историю, историю экономических учений и ряд спецкурсов по экономическим проблемам.

Эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономикс» и «экономическая теория» обусловлена историческими причинами, но по существу они являются названием одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же – наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и общества в целом. Развитие любой отрасли знаний, в том числе и знаний по экономике, представляет собой последовательную смену научных направлений, в ходе которых происходит пересмотр базовых теоретических понятий.

Сегодня выделяют четыре важнейших направления экономической теории:

- неоклассическое;
- неокейнсианское;
- марксистское;
- институционно-социологическое.

**Неоклассика.** Неоклассическое направление формулирует субъективную теорию стоимости (в отличие от трудовой теории стоимости в классической политэкономии) и теорию равновесия. Экономическое хозяйство рассматривается представителями этого направления как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках. Исходным пунктом в этом анализе выступают спрос и предложение, потребность и потребление. Основные представители этого направления – А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас.

К неоклассическому направлению примыкают современные теории монетаризма и неолиберализма.

**Монетаризм** – теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского кредита.

Американский ученый-экономист Милтон Фридмен (р. 1912) – один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава «новой монетаристской школы», лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г.

В России с монетаристской теорией связывают имя Егора Гайдара.

**Неолиберализм** – течение, согласно которому необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику (принцип классической политической экономии А. Смита), ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса и обеспечить ее подъем и увеличить благосостояние населения. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности.

Главными теоретиками концепции экономического либерализма XX в. являются американский экономист австрийского происхождения Людвиг фон Мизес (1881 – 1973) и его блестящий ученик Август фон Хайек (1899 – 1992).

Основываясь на теории неолиберализма, немецкий теоретик, государственный и политический деятель ФРГ Людвиг Эрхард (1897 – 1977) создал *теорию социально ориентируемого рыночного хозяйства*, воплотил ее на практике. Основные положения этой теории: необходимость свободной цены, свободной конкуренции, правильное соотношение спроса и предложения, равновесие экономики. Государство призвано гарантировать эти условия в рыночном хозяйстве и обеспечить социальную направленность в его развитии. Эта теория изложена в книге «Благосостояние для всех», опубликованной в 1956 г.

**Кейнсианство.** *Кейнсианское направление* экономической теории, основателем которого является лорд Джон Мейнард Кейнс (1883 – 1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К. Маркса. В его главном произведении «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) изложены теория и программа государственного регулирования экономики. Эта теория получила широкое распространение в правосоциалистической литературе и приобрела многочисленных сторонников (У. Беверидж, С. Харрис, А.

Хансен, Р. Харрод, Дж. Робинсон, А. Лернер и др.), оказав существенное влияние на экономическую политику ряда западных стран. Дж. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Вместе с тем ряд теоретических положений Кейнс заимствовал из арсенала классической политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, а также из экономической теории марксизма (в частности, из марксистской теории воспроизводства), что дало повод для утверждения о возможности «перебросить мост» между кейнсианством и марксизмом. Главной ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и нормы процента.

В современном кейнсианстве доминируют две тенденции: американская, связанная с именами ряда экономистов США, и европейская, связанная прежде всего с исследованиями французских экономистов. В числе американских последователей учения Дж. Кейнса чаще всего упоминаются Э. Хансен, С. Харрис, Дж. М. Кларк и др.

**Марксизм.** Третьим направлением современной экономической мысли, чрезвычайно популярным в ряде мировых стран до недавнего времени, был *марксизм*, который дополнен и несколько переработан советскими экономистами и экономистами стран бывшей мировой социалистической системы до 80-х годов XX в.

Основными теоретическими составляющими марксистской теории являются: теория трудовой стоимости, теория прибавочной стоимости, теория воспроизводства, теория капитала, процента и денег, формационная концепция развития цивилизации и др. Основной труд – «Капитал» в 4-х томах (три тома «Капитала» и четвертый под названием «Теория прибавочной стоимости»). Сегодня мы обвиняем марксизм в догматизме. Нельзя не признать, что марксизм – это существенный этап в развитии экономической теории. Поль Самуэльсон особо выделяет в истории экономической мысли лишь трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А. Смита, К. Маркса, Дж. Кейнса. Другой видный американский ученый, Дж. Гэлбрейт, считал, что учение К. Маркса слишком ценно, чтобы его целиком отдать марксистам. Йозеф Шумпетер также относил К. Маркса к великим ученым, но это не мешало ему критиковать марксизм. В начале XX в. учение К. Маркса подвергалось критике в работах русских экономистов (например, Туган-Барановского, Рубина, Железнова и др.).

Нельзя не отметить, что накопление догм представляет собой явление неизбежное в любой науке. Так, была абсолютизирована теория условных рефлексов И.П. Павлова, пик этой абсолютизации пришелся на 50-е годы XX столетия. *Догма* – это бесполезная истина. То, что было истиной на одном этапе движения мысли в процессе познания, на другом ее этапе абсолютизируется, становится аксиомой с застывшим содержанием и является уже бесполезным. Но жизнь меняется, не могут не меняться и наши представления о жизни, тогда и возникает потребность в новых концепциях, новых подходах, новой парадигме, требующих изменения самого хода общественной мысли.

**Институционализм.** Четвертым и все более привлекающим внимание ученых в конце XX в. является *институционально-социологическое направление*, его представители – Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт. Название концепции происходит от латинского слова *institutum* – установление, устройство, учреждение. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внешнеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Понятие «институт» трактуется очень широко: и как государство, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как устойчивый образ мышления, и как юридическая норма. В этом направлении экономической теории отмечаются недостатки капитализма: засилье монополий, недостатки свободной рыночной стихии, растущая милитаризация экономики, отдельные пороки «общества потребления» (такие, как бездуховность и т.д.).

С развитием экономики как науки менялись взгляды на ее предмет. Первые экономические школы считали предметом экономической науки национальное богатство, марксизм – производственные отношения, маржинализм – поведение человека и фирмы, кейнсианство – функционирование (поведение) национальной экономики в целом и т.д. Неоклассический синтез позволил прийти к выводу о том, что все определения предмета экономики как науки раскрывают различные аспекты жизнедеятельности человека, которая чрезвычайно сложна и многообразна.

## ЛЕКЦИЯ 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ

### 2.1. Производство и экономика. Простые элементы процесса труда

Экономика «вырастает» из производства, которое образует материальную основу экономики. Постоянно повторяясь, производство исторически развивается – от простейших форм (добыча первобытным человеком пищи с помощью примитивных средств) до современного автоматизированного производства.

При всей несхожести можно выделить общие черты, присущие любому производству. *Производство* есть процесс воздействия человека на природные ресурсы с целью приспособления их для удовлетворения тех или иных потребностей.

Материальную основу процесса производства представляет *процесс труда*. Понятия «производство» и «труд» хотя и близки по смыслу, но не тождественны. Производство материальных благ и услуг включает в себя не только труд, но и экономические отношения работников в процессе трудовой деятельности. В процессе труда не только изменяется внешняя природа блага, но и накапливаются опыт, знания, повышается квалификация работника, изменяется сам человек. В этом смысле труд создал человека и стал главным фактором его развития.

*Основными элементами процесса труда* являются сам труд, предметы труда и средства труда.

*Труд* есть целесообразное расходование человеком своей рабочей силы по преобразованию форм природы для удовлетворения присущих обществу многообразных потребностей. Сам труд и способность к труду – разные понятия, которые нельзя смешивать. Каждый человек обладает рабочей силой – совокупностью физических и духовных способностей, но если он не будет ее использовать, то процесс труда не произойдет.

*Рабочая сила* – совокупность физических и духовных способностей человека, используемая для изготовления продукции или для производства материальных благ.

*Предмет труда* – это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда либо даны самой природой (полезные ископаемые), либо являются продуктом предшествующего труда (сырье). В результате научно-технического прогресса человек научился создавать предметы труда с заранее заданными свойствами, такими, которых нет в природе.

*Средства труда* – вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда, т.е. то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт.

Материальные средства труда подразделяются:

- на естественные – земля, палка, камень, прирученные домашние животные, органические удобрения;
- на технические – искусственно создаваемые человеком (инструменты, станки, машины).

От средств труда следует отличать *средства производства* – совокупность предметов труда и средств труда, которые всегда взаимосвязаны и соответствуют друг другу. Например, выпечка хлеба требует не только муки (предмета труда), но и зданий (хлебопекарен), печей, машин для перевозки хлеба (средств труда).

Взаимодействие между рабочей силой и средствами производства отражает *технология производства*, т.е. способы воздействия человека на предмет труда.

Совокупность всех сил, используемых человеком в процессе производства (включая физические и духовные усилия самого человека), в экономической теории обозначается понятием «*производительные силы*», введенным марксистской теорией. Их развитию присущи две тенденции: они становятся все менее материало- и трудоемкими. Первая тенденция знаменует спасение природы, а вторая – спасение человека. В противном случае возрастающие объемы производства поглотили бы не только природу, но и человека.

Производительные силы образуют ведущую сторону процесса производства. Каждой ступени развития производительных сил соответствуют определенные *производственные (экономические) отношения*, в которые вступают люди в процессе хозяйственной деятельности.

Различают два уровня производства: индивидуальное и общественное.

*Индивидуальное производство* – это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия).

*Общественное производство* означает всю систему производственных связей между предприятиями, обрастающую производственной инфраструктурой, т.е. отраслями и предприятиями, которые сами продукты не производят, но обеспечивают их технологическое движение (например, транспорт, связь, складские помещения).

Производству присуще и такое свойство, как *разделение труда*, под которым понимается совокупность всех существующих в данный момент



видов трудовой деятельности. Например, разделение труда внутри предприятия, между предприятиями, а также разделение труда на умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный, промышленный и сельскохозяйственный и т.д.

На первый взгляд, разделение труда только разъединяет производителей, сужая сферу их производственной деятельности. Эту сторону разделения труда называют *специализацией труда*. Но в то же время разделение труда объединяет участников производства, взаимосвязь специализированных производителей становится теснее. Эту сторону разделения труда называют *кооперацией труда*.

Двойственное содержание разделения труда означает, что производству присущ *закон обобществления труда*: чем глубже специализация труда, тем выше его кооперация. Между этими явлениями существует прямая зависимость.

Экономика рождается не просто из производства, она возникает из общественного производства, т.е. производства, по поводу которого люди вступают в общение друг с другом.

## **2.2. Общественный продукт и его движение**

*Общественный продукт* – то, что производится, создается и используется в экономике, является результатом взаимодействия производительных сил и производственных отношений.

Подобно тому как в природе совершается кругооборот веществ, в экономике постоянно происходит кругооборот общественного продукта. Если у вас есть свободные деньги, то можно организовать производство какого-либо товара. Для этого необходимо закупить сырье, станки, оборудование, нанять рабочих. В процессе производства сырье превращается в готовый товар, который после реализации приносит доход своему владельцу. Теперь встает вопрос о справедливом распределении созданного продукта: рабочие ожидают получения заработной платы, станки, постепенно изнашиваясь, требуют ремонта и замены, часть созданного продукта остается у организатора производства (прибыль), государство облагает полученную прибыль налогом. Полученные деньги вы тратите на покупку продуктов питания, одежду и развлечения, т.е. обмениваете на другие продукты с целью потребления, а часть средств направляете на закупку нового количества необходимого сырья, машин для продолжения производства. Таким образом, круг замкнулся.

Итак, продукт труда движется по стадиям общественного производства: от производства, через распределение и обмен к потреблению (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Движение продуктов труда

Производство – это исходный пункт, в котором создается продукт. **Производство** – стадия создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека и, следовательно, обладающих определенной полезностью.

Созданные в процессе производства продукты завершают свое движение в потреблении. Но важно подчеркнуть, что потребление является непосредственной целью производства только во вне рыночных системах хозяйства. Например, целью охоты и собирательства в первобытной общине было потребление добытого за день. Однако в системе рыночного хозяйства непосредственной целью производителя является получение прибыли. Это важное преимущество рыночного хозяйства. Выдающийся австрийский экономист Фридрих фон Хайек писал: «Стремление к прибыли – это как раз то, что позволяет использовать ресурсы более эффективно. Высоко сознательный социалистический лозунг «Производство во имя потребления, а не ради прибыли» свидетельствует о полном отсутствии внимания к тому, как приумножаются производительные возможности».

Если рассматривать непрерывно возобновляющийся процесс производства, то это – *воспроизводство*. Оно придает производству циклический характер, заставляя его двигаться в кругообороте «воспроизводственных» фаз (производство – распределение – обмен – потребление). Разумеется, в конце концов производство ведется ради потребления. Но, как мы уже отмечали, конечная и непосредственная цели производства могут и не совпадать, как это происходит в рыночной системе хозяйства.

**Распределение** – стадия определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведенном продукте. Здесь следует отметить, что распределение как экономическая категория – это не только распределение результатов общественного производства, но также и распределение ресурсов или факторов произ-

водства. В этом смысле распределение в обществе зависит от института собственности, так как факторы производства принадлежат их собственникам. В рыночной экономике распределение ресурсов происходит не по чьему-либо указанию, а под воздействием ценового механизма.

**Обмен** – стадия движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ. Распределение и обмен не просто опосредствуют связь между производством и потреблением. В известном смысле эффективное производство вообще невозможно без «первичности» обмена и распределения. Западные экономисты, как правило, начинают анализ рыночного хозяйства именно со сферы обмена и распределения. Рыночная экономика начинается лишь тогда, когда возникает обмен произведенными продуктами, а распределение осуществляется не по воле рабовладельца или феодала, а на основе объективных рыночных сигналов – цен.

**Потребление** – стадия использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей, процесс извлечения полезности, заложенной в ресурсе. Потребление, по выражению Альфреда Маршалла, есть «отрицательное производство», поскольку в процессе потребления происходит уменьшение или разрушение полезности. Когда мы потребляем пищу, то утилизируем полезность, заложенную в этом ресурсе. Поэтому процесс потребления – акт извлечения полезности из продукта. Когда продукт потребляют, его разрушают. Можно сказать, что при потреблении продукт теряет свою полезность, потому что она является причиной потребления.

Однако нельзя понимать потребление только как процесс уничтожения полезности. Дело в том, что само потребление можно подразделить на два типа – *личное (конечное)* потребление и *производительное*. Первый тип предполагает потребление предметов потребления и осуществляется вне рамок общественного производства (еда, питье, чтение и т.п.). Второй тип потребления предполагает использование средств производства (станков, оборудования машин и т.п.), которые служат для создания новых продуктов, удовлетворяющих потребности. В сущности, процесс производства есть не что иное, как процесс производительного потребления.

Итак, можно сделать вывод, что экономика динамична и любой продукт проходит свой жизненный путь: производство – распределение – обмен – потребление. Каждая стадия имеет свои задачи. Жизнь экономики – нормальное движение продукта от производства к потреблению. Остановка этого движения для экономики означает смерть.

### 2.3. Ресурсы и факторы производства

*Ресурсы производства* – это совокупность различных природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

В экономической теории ресурсы подразделяются на следующие группы:

1) *природные ресурсы* – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества. Среди них различаются неисчерпаемые (солнечная энергия, энергия ветра) и исчерпаемые (могут быть возобновляемыми – лес, вода и невозобновляемыми – нефть, газ, месторождения руды и др.). Многие природные ресурсы редки, а их запасы с каждым днем уменьшаются;

2) *материальные* – все созданные человеком (рукотворные) средства производства и предметы труда, которые сами являются результатом производства;

3) *трудовые* – трудоспособное население;

4) *финансовые* – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства;

5) *информационные* – данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники.

Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной технологии производства, а от нее – к постиндустриальной. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном – материальным, а в постиндустриальном – интеллектуальным и информационным.

Наряду с понятием «ресурсы производства» экономическая теория оперирует понятием «факторы производства». Когда речь идет о ресурсах, имеют в виду те природные и социальные силы, которые потенциально могут быть вовлечены в производство, а *факторы производства* – это реально вовлеченные в процесс производства ресурсы.

В экономической теории выделяют основные и дополнительные факторы производства. К основным факторам производства относят труд, землю и капитал. По мнению ведущих экономистов, к дополнительным факторам производства можно отнести предпринимательство, науку как производительную силу, информационные технологии.

Факторы производства:

1) *труд* – способности и навыки человека, которые можно использовать при производстве благ и услуг. Если говорить точнее, то здесь речь идет о *рабочей силе* как совокупности физических и духовных сил человека, его способности к труду. Рабочая сила в каждой конкретной стране (регионе) ограничена количеством взрослого трудоспособного населения. Снижение рождаемости и связанное с ним старение населения ставят проблему эффективного использования рабочей силы очень остро;

2) *капитал* – созданные людьми производственные ресурсы – здания, сооружения, оборудование, инструменты, транспортные средства, полуфабрикаты, используемые в производстве. Их количество в экономике не безгранично, кроме того, они имеют свойство изнашиваться в процессе функционирования, поэтому периодически требуют замены;

3) *земля* – естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (полезные ископаемые, лес, вода, воздух, участки территории);

4) *предпринимательские способности (предпринимательство)* – это особый вид человеческой деятельности, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать другие факторы производства;

5) *наука* – как фактор производства представляет собой сферу человеческой деятельности, функцией которой является выработка и систематизация объективных знаний о действительности. Особенности этого фактора производства заключаются в том, что наука:

- в качестве элемента производительных сил становится участником производства;
- оказывает воздействие на уровень эффективности производства;
- влияет на процесс подготовки высококвалифицированной рабочей силы;
- определяет уровень технологии и организации производства;
- превращается в непосредственную производительную силу.

Информация как фактор производства обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном производстве приобретает экологический фактор, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничитель его возможностей в связи с отрицательным воздействием на природную среду.

Некоторые экономисты выделяют как особый экономический ресурс *время*. Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса.

Большое влияние на эффективное использование ресурсов оказывает технология производства, представляющая собой конкретные способы обработки предметов труда, определенный порядок производственных процессов, а также организация производства, обеспечивающая слаженность функционирования всех его ресурсов. Организация производства, труда и управления называется менеджментом, который в экономической литературе XX в. считают фактором производства.

Особую роль в современной экономике играет и такой фактор, как инфраструктура – совокупность отраслей и сфер деятельности, которые создают общие условия для функционирования производства.

Все факторы производства, во-первых, неразрывно связаны и являются взаимозаменяемыми. Во-вторых, каждое благо для своего производства требует определенного набора факторов. В-третьих, любое благо может быть произведено путем использования различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. В-четвертых, хозяйствующий субъект, организующий производство, соединяет все его факторы таким образом, чтобы получить больше продукта при возможно меньших затратах. В-пятых, все экономические факторы, или факторы производства, имеются в ограниченном количестве. Это ставит перед обществом проблему их эффективного использования. В-шестых, организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость.

Главной целью и фактором производства, его развития и совершенствования является человек. Как участник производства он выступает в трех лицах. С одной стороны, человек является производителем, непосредственно участвующим в создании благ и услуг. С другой стороны, он потребитель, использующий все, что получено в процессе производства. Кроме того, человек координирует, согласовывает действия производителей и потребителей, выполняя функцию управленца.

Необходимо обратить внимание на то, что деньги не являются производственным фактором. Из денег ничего нельзя сделать, но они являются условием приобретения ресурсов. Денежные средства привлекаются для покупки факторов производства у их владельцев, и тем самым обеспечивается реальная возможность соединить ресурсы в едином производственном процессе.

В экономической науке на протяжении столетия шла дискуссия о роли каждого фактора в создании стоимости товара. Классическая политэкономия признавала приоритет за трудом в его абстрактном выражении. Затем наибольшее распространение получила концепция трех факторов производства: труда, капитала и земли. Предпринимательство как особый фактор впервые выделил А. Маршалл, правда, у него он назывался «организацией». В настоящее время экономисты рассматривают процесс производства как органичное единство всех факторов производства.

## **2.4. Материальные и нематериальные блага и услуги**

Во всех развитых странах экономика состоит из двух взаимосвязанных и дополняющих друг друга сфер производства, направленных на получение благ:

- *материальной*, где создается продукт в материально-вещественной форме, например, обувь, станки, цемент, уголь;
- *нематериальной*, где создаются духовные, нравственные и иные ценности – произведения культуры, искусства, науки и т.п.

**Блага** – средства удовлетворения потребностей людей. Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные виды благ. Блага можно классифицировать:

1) на *материальные*, включающие естественные дары природы (землю, воздух, воду, климат); продукты производства (продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты);

2) на *нематериальные*, имеющие форму полезной людям деятельности и воздействующие на развитие способностей человека. Они создаются в непроеизводственной сфере: здравоохранение, образование, культура и др. К ним относятся внутренние блага, данные человеку природой, – способности к науке, голос, музыкальный слух и т.п., а также внешние блага – то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

Жизнедеятельность человека в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в трате энергии, ресурсов и т.д., а с другой – в соответствующем пополнении жизненного дохода. При этом экономический субъект (т.е. человек) в хозяйственной деятельности стремится действовать рационально – путем сопоставления затрат и выгод. Объясняется такое поведение следующим.

Существенной чертой человеческой жизни и деятельности является зависимость от материального мира. Часть материальных благ имеется в изобилии и поэтому они всегда доступны для людей (воздух, солнечные лучи, энергия ветра). Такие блага в экономической теории называются *свободными* или *неэкономическими*. Пока сохраняются такие условия, эти блага и потребности в них не являются заботами и расчетами человека, следовательно, они в экономике не изучаются.

Другие материальные блага имеются в ограниченном количестве (разного рода «редкости»). Чтобы удовлетворить имеющиеся в них потребности и иметь их в доступном количестве, необходимы усилия человека, направленные на их добывание, приспособление к потребностям. Эти блага называются *экономическими* (или хозяйственными). От обладания этими благами зависит благосостояние людей, поэтому они обращаются с ними бережно, экономно, расчетливо.

Специфической формой экономического блага являются товары, т.е. продукты труда, создаваемые для обмена (продажи).

До сих пор речь шла только о благах, но процесс производства включает в себя и оказание услуг.

**Услуги** – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности людей.

Различают материальные и нематериальные услуги. К первому типу можно отнести транспортные, складские, коммунальные, почтовые и другие услуги, ко второму – услуги адвокатов, милиционеров, преподавателей университетов, артистов и т.п.

Специфической формой экономического блага является товар, т.е. благо, произведенное для обмена. Сейчас важно выяснить, что в процессе хозяйственной деятельности человека производятся блага и услуги, удовлетворяющие определенные потребности людей. Если в произведенном продукте (услуге) нет необходимости, нет желающих его приобрести, для него не будет рынка сбыта и производитель не получит никакой выгоды от его производства. В итоге такой продукт производиться не будет.

*Хозяйственная деятельность* представляет собой целесообразные усилия людей в процессе хозяйствования, основанные на известном расчете и направленные на удовлетворение потребностей.

Эта деятельность осуществляется при определенных условиях, в определенной обстановке, в экономической среде. Различают естественную и социальную среду. Это объясняется тем, что в своей хозяйственной дея-



тельности люди ограничены и обусловлены, во-первых, природой, во-вторых, общественной организацией.

*Естественная среда* определяет естественные условия хозяйствования. Сюда относятся климатические и почвенные условия, количество населения, качество питания, жилища, одежды, условия наследственности и др. Как известно, площадь земного шара равна 510,2 млн км<sup>2</sup>, причем большая часть (3/4) приходится на воду. При этом различны почвенные и климатические условия земной коры, неодинаков объем полезных ископаемых, разнообразны флора и фауна. Все это обуславливает определенные условия хозяйствования.

Влияние естественной среды на хозяйственную деятельность безусловно, однако не следует его абсолютизировать. Организм человека может приспособиться к тем или иным условиям. По мере развития знаний людей о природе и обществе повышается способность поставить естественные силы природы на службу человеку.

Хозяйственная деятельность осуществляется в рамках определенной *социальной среды*, т.е. принятых в обществе определенных «правил игры». К ним относятся: законы, устанавливающие отношения собственности, правила хозяйствования, регламентирующие условия трудовой деятельности, а также различные государственные организации, партии, профсоюзы. Например, замена бюрократической системы хозяйствования, присущей социализму, рыночными отношениями освобождает производителей от гнетущего чувства подчинения, зависимости, пробуждает в них личную инициативу, деловой размах.

## **2.5. Объективные условия и противоречия экономического развития**

Само название науки – «экономика» – подразумевает экономию или максимизацию: все участники хозяйственной деятельности стремятся, в конечном счете, повысить свое благосостояние при минимальных затратах ресурсов. Экономика является специфической наукой, которая исследует поступки человека, когда он выступает в роли производителя или потребителя, решает вопрос удовлетворения своих потребностей или потребностей других людей.

**Потребности** – это объективная нужда людей в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития организма, личности, требующая удовлетворения.

Потребности человека многообразны. Американский ученый А. Маслоу расположил все потребности по принципу иерархии в следующем восходящем порядке от «низших» – материальных до «высших» – духовных:

- 1) физиологические потребности (в еде, питье, тепле, воспроизводстве рода);
- 2) потребности безопасности и самосохранения (защищенность от внешних врагов, преступников, болезней);
- 3) потребность в социальных связях (любви, дружбе, общении с людьми, причастности к какой-либо группе и т.д.);
- 4) потребности в уважении (признание человека как личности, самоуважение, приобретение определенного статуса, авторитета);
- 5) потребности в саморазвитии (совершенствование всех способностей и возможностей человека).

Эти потребности принято представлять в виде пирамиды, в основании которой лежат биологические потребности людей, над которыми возвышаются духовные потребности человека как социальной личности.

До тех пор, пока у человека не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Однако эту классификацию можно дополнить и другими потребностями: материальными и духовными, рациональными и иррациональными, осознанными и неосознанными и др.

Именно потребности побуждают людей к деятельности. Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму интереса.

**Экономический интерес** – форма проявления экономических потребностей.

Интересы выражают хозяйственную пользу, выгоду. Реализуя свои интересы, субъекты хозяйствования обеспечивают себе самостоятельность, саморазвитие.

Многообразие субъектов хозяйствования порождает многообразие экономических интересов. В зависимости от того, кто является носителем интересов, различают интересы общественные, коллективные и личные; национальные и интернациональные; групповые и семейные; классовые и др. Все они существуют в единстве, но между ними могут быть и противоречия. Так, личный интерес в получении наибольших благ может находиться в противоречии с коллективным интересом.

**Удовлетворение** – это процесс частичного или полного выполнения желания (потребностей) человека. Удовлетворение существующих потребностей и появление новых является бесконечным процессом. Поэтому

самой общей целью экономического производства является удовлетворение потребностей человека в тех товарах, которые нужны ему в процессе жизни. В рыночной экономике удовлетворяется не всякая потребность, а лишь платежеспособная, т.е. обеспеченная деньгами и измеряемая экономической выгодностью, полезностью.

Следует отметить тот факт, что потребности людей в материальных благах и услугах практически не ограничены: люди постоянно стремятся к повышению своего уровня жизни; удовлетворив основные жизненные потребности, они хотят большего. Причем по мере прогресса происходит увеличение потребностей. Два десятилетия назад мало кто мог мечтать о персональном компьютере, а сегодня он необходим каждому студенту. Это объясняет тот факт, что потребности людей в различных благах практически не имеют предела насыщения.

Другим неоспоримым фактом является то, что любое общество сталкивается с проблемой ограниченности, редкости ресурсов или, другими словами, факторов производства, необходимых для удовлетворения постоянно растущих потребностей.

Экономические ресурсы – все то, что затрачивается в процессе производства товаров и услуг и из чего человек может извлечь пользу: труд, земля, капитал и предпринимательские способности.

Если бы ресурсы не были ограниченными, каждый индивид и общество в целом имели бы все, что пожелают: прекрасные квартиры, любые марки автомобилей, модную одежду и т.д. Понятно, что в реальной жизни такое невозможно. Общество не в состоянии создать полное изобилие, удовлетворить все потребности всех людей. Оно может сделать другое: удовлетворить все потребности лишь отдельных людей. Но это означает, что все другие люди будут вынуждены отказаться от более высокого уровня потребления.

Таким образом, общество сталкивается с *фундаментальной экономической проблемой* – с противоречием между растущими человеческими потребностями в разнообразных благах и ограниченными ресурсами для удовлетворения этих потребностей. Из этого универсального противоречия выводится предмет экономической науки, который, как мы уже отмечали, состоит в исследовании проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

## ЛЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

### 3.1. Проблема выбора в экономике

Производственные возможности экономической системы ограничены редкостью применяемых ресурсов (факторов производства). Эта проблема по мере развития общества не только сохраняется, но порой и возрастает, что объясняется истощением невозпроизводимых природных ресурсов и ростом потребностей общества в потребительских товарах и инвестициях.

В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под *абсолютной ограниченностью* понимается недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Но для удовлетворения каких-то избранных, определенных потребностей ресурсов достаточно. Таким образом, если мы сузим круг потребностей, то абсолютная ограниченность становится *относительной*. Абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря выбору потребностей, подлежащих удовлетворению.

**Экономический выбор** – способ распределения ограниченных ресурсов, который позволяет добиться максимума благ.

Но выбор – всего лишь волевой акт. Необходима еще материальная сила, которая смогла бы реализовать, осуществить этот выбор. Такой материальной силой является производство. Экономика – это производство, реализующее свободный выбор каждого его участника. Итак, выбор очередности удовлетворения потребностей превращает абсолютную ограниченность ресурсов в относительную, а производство – в экономику.

Любое общество должно решать тем или иным путем три коренные взаимосвязанные экономические проблемы (три главных вопроса).

**ЧТО?** (Какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономической системе в определенный период времени?).

**КАК?** (При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных вариантов товары и услуги?).

**ДЛЯ КОГО?** (Кто будет покупать выбранные товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу? Как должен быть распределен валовой доход общества от производства данных товаров и услуг?).

Эти три вопроса – основные и общие для всех экономических систем, но способы их решения в каждой экономической системе разные. В условиях слаборазвитого общества поведение людей определяется обычаями, и при решении вопросов «что?», «как?» и «для кого производить?» можно обращаться к традициям и обычаям, закрепленным веками. Представителям другой культуры такая практика может показаться странной и безрассудной, но сами члены этой группы настолько привыкли к существующей практике, что будут удивлены и даже обижены, если их спросят о мотивах поведения.

В командной экономике на эти фундаментальные вопросы ответ давало государство в лице своих административных органов. Этот антирыночный мир был основан на директивном планировании государственных ресурсов, закреплении предприятий-поставщиков за предприятиями-потребителями, талонной системе продажи товаров народного потребления и нескончаемых очередях за самыми разными благами и услугами. Одновременно на складах хранилось огромное количество продукции, не востребованной потребителем, но произведенной по плану.

Рыночная экономика в своем чистом виде предполагает наличие ответственных и самостоятельных производителей и потребителей. Производители производят те товары, от продажи которых они рассчитывают получить прибыль. Следовательно, еще до начала производственной деятельности они должны знать, для кого производят продукцию, какими потребительскими свойствами она должна обладать, когда ее нужно произвести и сколько. При этом производители используют те средства производства, которые позволяют максимально сэкономить затраты, ибо их они покрывают из собственного кармана. Понятно, что уровень потребления будет зависеть от полученных доходов. Иначе говоря, производитель будет производить для того, кто заплатит.

Таким образом, рыночная экономика – это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством рынка, отвечая на вопросы: «что?», «как?» и «для кого производить?» с помощью системы цен, прибылей и убытков, спроса и предложения.

*Производственные возможности* – это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития научно-технического прогресса.

Так как ресурсы ограничены, а потребности людей, как мы уже отмечали ранее, безграничны, то общество должно делать выбор: от чего оно вынуждено отказаться, чем поступиться, т.е. какую жертву принести, чтобы получить желаемый результат. Здесь мы сталкиваемся с проблемой *альтернативности использования ресурсов*. Например, если экономические ресурсы (земля, материалы, рабочая сила) используются для строительства жилых домов, то общество отказывается от строительства больниц, офисов, школ, которые могут быть построены из этих же ресурсов. Таким образом, общество вынуждено от чего-то отказываться, чем-то жертвовать, чтобы получить желаемый результат.

Количество одного товара, которым нужно пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется **альтернативными издержками**.

Для их обозначения иногда используется другой термин – **вмененные (скрытые) издержки** достижения выбранного обществом результата. В нашем примере вмененными издержками будут больницы, офисы, школы и т.д. Общество может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилых домов, а может распределить ресурсы, чтобы построить меньшее количество домов, но зато какое-то количество других объектов.

Суть проблемы выбора в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания факторов производства.

При рассмотрении большинства экономических проблем экономисты широко используют модели, которые хотя и упрощают реальную действительность, но позволяют лучше понять ее сущность.

Для решения основной экономической проблемы – что, как и для кого производить – используется **модель кривой производственных возможностей (КПВ)**. **Производственные возможности (*productional capacity*)** – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии. Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей. Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага: зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания (см. рис. 3.1). Из таблицы видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производ-

ство зерна (с 5 млн до 0 т), и наоборот. Линия АБВГДЕЖ, которую называют **кривой производственных возможностей** (*productional possibility curve*), показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов. Все точки, расположенные внутри фигуры ОАЖ, означают неполное использование ресурсов, например, точка К (одновременное производство 2,5 млн т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обеспечена имеющимися ресурсами (например, точка И). Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму (вогнута к началу координат).

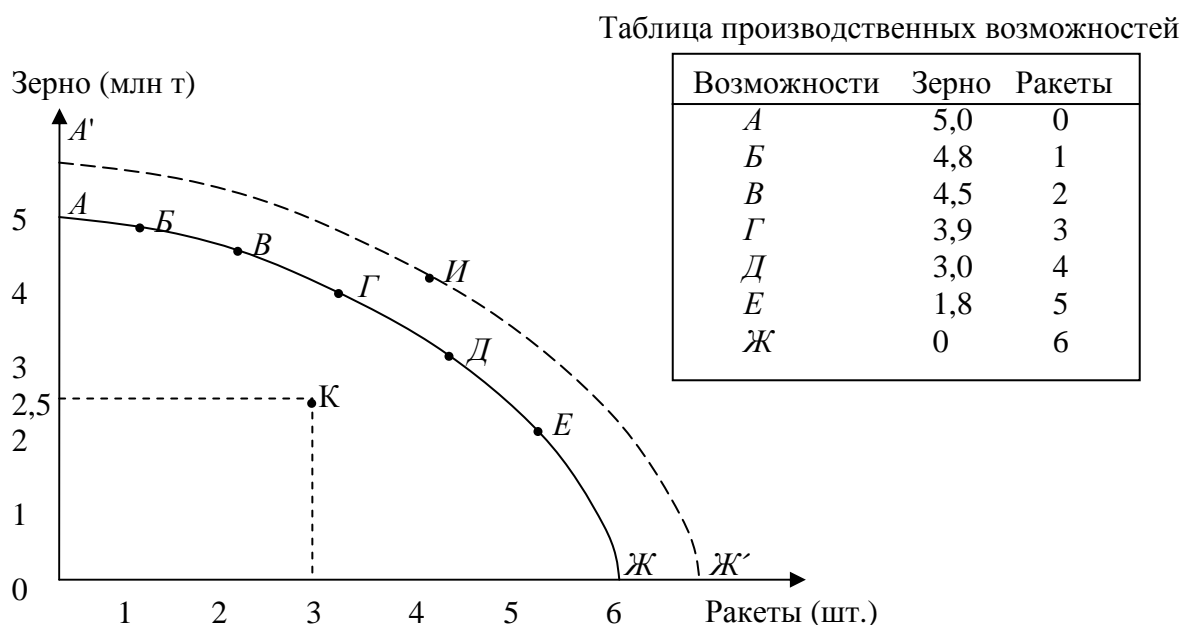


Рис 3.1. Кривая производственных возможностей

Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в производстве ракет сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наоборот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производства зерна на 0,2 млн т, второй – на 0,3 млн, третьей – на 0,6 млн т и т.д. Этот пример наглядно иллюстрирует **закон убывающей производительности**. Кривая производственных возможностей (КПВ) исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается технология, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвигается вверх и вправо.

Если процесс происходит равномерно, то кривая  $AЖ$  симметрично смещается до положения  $AЖ'$  (см. рис. 3.1). Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер (рис. 3.2). При одностороннем расширении производства зерна кривая  $AЖ$  смещается до положения  $A_1Ж$ , при увеличении производства ракет – до положения  $AЖ_1$ . Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышленностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением (потребительскими и инвестиционными товарами и услугами) и т.д.

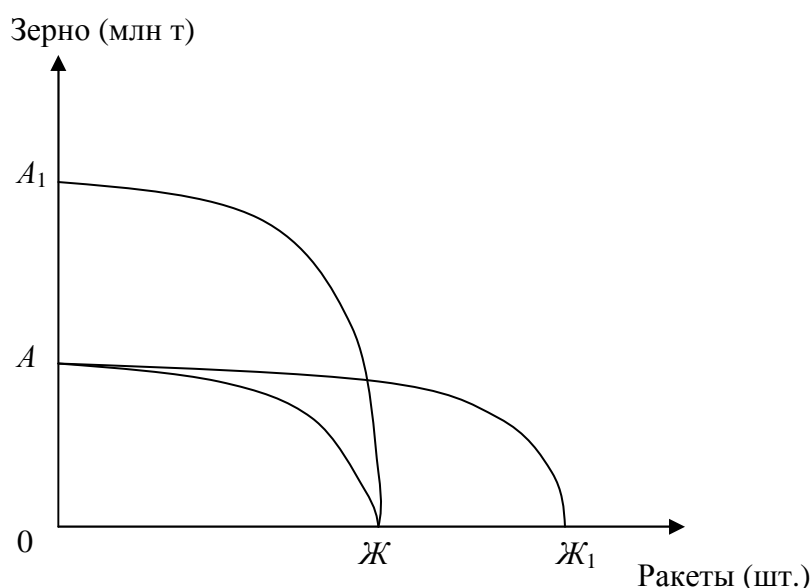


Рис. 3.2. Сдвиг кривой производственных возможностей при одностороннем расширении одного из видов производства

В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. В традиционном обществе выбор зависит от традиций и обычаев, в командной экономике – от воли правящей элиты, в рыночном хозяйстве – от рыночной конъюнктуры.

**Закон возрастания альтернативных затрат** предусматривает рост альтернативных издержек производства каждой новой единицы продукции по мере увеличения производства.

Этот закон определяет форму КПВ. Она имеет вогнутый вид, кривая «загибается» по краям. *Вогнутость* – важное свойство кривой производственных возможностей. Объясняется она тем, что при переходе от одного



товара (в нашем случае – зерна) к другому приходится использовать ресурсы, лучше приспособленные для производства ракет и непригодные для производства зерна. Причем чем больше зерна мы хотим произвести, тем менее пригодные для этого ресурсы нам приходится использовать. Некоторые ресурсы приспособляются довольно легко, другие – труднее (например, специализированное оборудование, материалы, сырье и т.д.). Это проявляется в увеличении альтернативных издержек при переходе от одного сочетания благ к другому.

### 3.2. Экономический рост: сущность, значение, типы

Важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах является категория экономического роста.

**Экономический рост** – это способность производить больший объем продукции в результате увеличения предложения ресурсов и технического прогресса.

Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека. Значит, экономический рост – это процесс расширения производственных возможностей общества.

Графически экономический рост выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо (рис. 3.3).

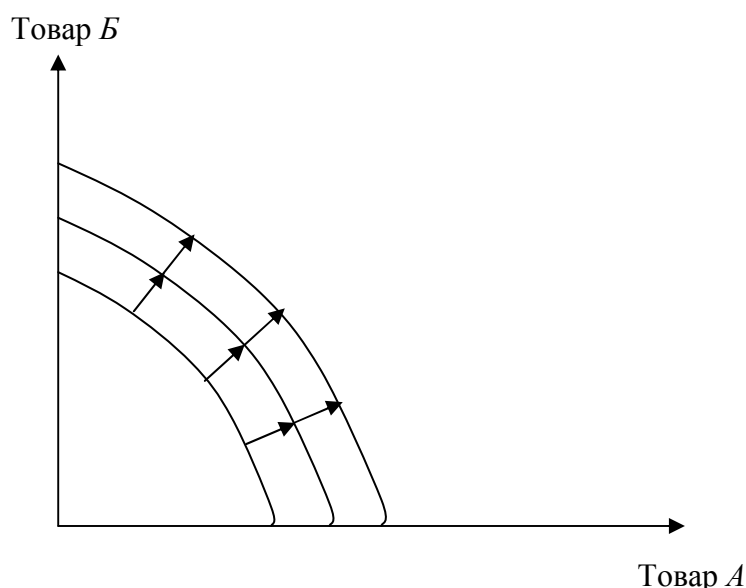


Рис. 3.3. Экономический рост

Если учесть, что на КПВ уже достигнута полная занятость наличных ресурсов, то экономический рост возможен двумя путями:

а) увеличением *количества* применяемых факторов производства, в том числе за счет естественного роста при неизменном качестве (например, рост трудоспособного населения, вовлечение в хозяйственный оборот ранее не задействованных природных ресурсов, рост производства за счет увеличения производственных площадей на старой технической основе и т.п.);

б) за счет повышения *качества* факторов производства без дополнительного прироста их количества (например, применение более квалифицированной рабочей силы, замена технически и морально устаревшего оборудования новыми машинами, применение новых технологий производства и бизнеса).

Экономический рост, осуществляющийся по первому пути, называется *экстенсивным*, а по второму – *интенсивным*. В реальной жизни оба этих типа экономического роста тесно переплетаются друг с другом. Например, внедрение новых технологий может быть сопряжено с увеличением производственных площадей.

При интенсивном типе роста главное – повышение эффективности, рост отдачи всех факторов производства, хотя количество вкладываемого капитала, затрачиваемого труда и используемой земли может оставаться неизменным.

Важнейший фактор интенсивного экономического роста – повышение производительности труда, которая определяется по формуле

$$ПТ = \frac{П}{T},$$

где  $ПТ$  – производительность труда;  $П$  – созданный продукт в натуральном или денежном выражении;  $T$  – затраты единицы труда (например, человеко-часы).

Говоря о скорости экономического роста, экономисты применяют термин «темпы экономического роста».

Рассмотрим производственные альтернативы и их влияние на темпы экономического роста. Можно предположить, что в экономике существуют только два товара: средства производства (машины, оборудование, инвентарь) и предметы потребления (одежда, обувь, продукты питания). Пусть КПВ на настоящий момент времени представлена кривой  $A_0A_0$  (рис. 3.4.). Перед обществом стоит альтернатива: увеличить производство средств производства за

счет сокращения предметов потребления (точка  $K$ ) или направить имеющиеся ресурсы на рост предметов потребления, сократив выпуск средств производства (точка  $M$ ).

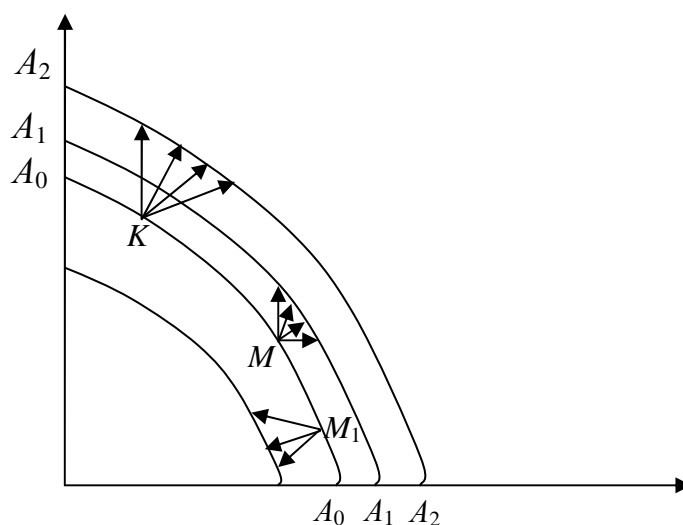


Рис. 3.4. Альтернативы экономического роста

При выборе альтернативы  $M$  большее количество ресурсов будет израсходовано на текущее потребление, выйдет из производственного оборота, а следовательно, будет исключено из участия в расширении производственных возможностей общества. Соответственно через несколько лет КПВ отклонится только до положения  $A_1A_1$ .

При выборе альтернативы  $K$  большее количество ресурсов будет исключено из текущего потребления и направлено на производство средств производства, с помощью которых в будущем смогут произвести больше предметов потребления. В этом случае КПВ отклонится на несколько большую, чем при первой альтернативе, величину – до положения  $A_2A_2$ .

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- 1) направив больше ресурсов на текущее потребление, мы снижаем темпы экономического роста и, следовательно, ограничиваем возможности будущего потребления;
- 2) направив больше ресурсов на инвестирование (капиталовложения), мы ускоряем темпы экономического роста и, следовательно, расширяем возможности будущего потребления.

Помимо указания на проблемы редкости и выбора важно еще раз напомнить о рациональном поведении человека в процессе хозяйственной деятельности. Суть рационального поведения – *минимизация затрат и максимизация выгоды*.

### 3.3. Понятие экономической эффективности. Показатели, пути и факторы повышения эффективности

На всех этапах исторического развития общество всегда интересовал вопрос: ценой каких затрат достигается конечный производственный результат. Ответ на данный вопрос мы находили в понятиях эффективности производства.

В современных условиях все большее значение приобретает эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства, что превращает эффективность в интернациональную категорию. Следовательно, принимая во внимание структуру международных отношений, следует различать **национальную и интернациональную** эффективность.

Выделяют также **экономическую и социальную** эффективность производства. **Экономическая эффективность** – это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий, реконструкции действующих компаний, разработки и применения новой техники, мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления. В самом общем виде **под эффективностью производства** понимается соотношение результатов и затрат, которые были сделаны для достижения этих результатов. Если это соотношение определено на уровне макроэкономики, то оно будет характеризовать эффективность общественного производства, если же определение осуществляется на уровне микроэкономики, то мы говорим об эффективности производства. При этом следует различать **общие и частные показатели**. В свою очередь, частные показатели подразделяются на прямые и обратные.

Для характеристики эффективности производства используется ряд частных показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов, среди которых следует выделить следующие:

**1. Производительность труда = результат / затраты живого труда** (это прямой показатель).

Обратная величина есть трудоемкость продукции:

Трудоемкость = затраты времени / результат.

**2. Материалоотдача = результат / затраты материалов.**

Обратная этой величина есть материалоемкость:

Материалоемкость = затраты материалов / результат.

**3. Фондоотдача = результат / использованные фонды (капитал).**

Обратная величина – фондоемкость.

Фондоемкость = стоимость использованных основных фондов/результат.

Как на микроуровне, так и на макроуровне особое значение имеют показатели фондоотдачи (фондоемкости), так как важно не только иметь производственный потенциал, но и эффективно его использовать. В последние годы в связи с инфляцией важнейшее значение приобрела проблема материалоемкости и энергоемкости.

Общим совокупным показателем эффективности производства выступает **уровень рентабельности (норма прибыли)**. Прибыль в рыночных условиях выступает основной целью предпринимательства и критерием эффективности производства. Среди многих показателей рентабельности следует выделить: 1) *рентабельность продукции*, которая определяется отношением чистой прибыли к себестоимости продукции и 2) *рентабельность производства*, которая определяется отношением чистой прибыли к стоимости основных производственных фондов или к стоимости капитала предприятия.

Производительность труда, качество продукции, ее материалоемкость и фондоемкость выступают основными слагаемыми эффективности производства. В условиях жесткой конкуренции в оценке эффективности производства возрастает значение конкурентоспособности, которая определяется рядом показателей, среди которых особое место занимают цена и качество продукции. В этой связи и на микроуровне, и на макроуровне важным показателем эффективности производства выступает улучшение **качества продукции**. Но на отдельных этапах и в определенных конкретных ситуациях динамика тех или иных слагаемых эффективности и общая ее направленность могут быть различными. Так, повышение качества продукции часто бывает связано с применением более дорогостоящих материалов, увеличением трудовых затрат на единицу продукции.

Снижение затрат живого труда и текущих материальных затрат во многих случаях достигается большими вложениями в основные фонды и может сопровождаться падением фондоотдачи и т.д. Поэтому ограничиваться использованием отдельных показателей эффективности производства нельзя. Нужен общий, интегральный показатель. Он может быть выражен, например, рентабельностью продукции, которую можно определить следующей формулой:

$$\text{ЭП} = \text{ЧП} / (T + M + U\Phi),$$

где ЭП – эффективность производства; ЧП – чистый продукт с учетом его состава и качества;  $T$  – затраты живого труда;  $M$  – текущие затраты овеществленного труда;  $\Phi$  – единовременные вложения в производственные фонды;  $U$  – коэффициент приведения к единой размерности, позволяющий суммировать затраты и вложения.

В условиях рыночного хозяйства это соотношение принимает, прежде всего, денежное выражение. Переход к рыночным отношениям и экономическим методам управления усиливает воздействие на повышение экономической эффективности таких рычагов и стимулов, как экономические нормативы, соотношение спроса, предложения и цены, кредит, система налогообложения.

**Социальная эффективность** – это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей. При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества следует обратить внимание на широко используемое в западной экономической литературе понятие «Парето-эффективность». Итальянский экономист и социолог В. Парето определил эффективность как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного человека, но улучшают положение всех членов общества.

Социальная эффективность связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека, масштабами свободного времени. Она предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека.

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь, без социальных достижений невозможно решение экономических задач. Степень разрешенности социальных проблем (отношение к труду, моральный климат и т.п.) нередко оказывает определяющее воздействие на динамику экономической эффективности производства.

Эффективность производства также находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. Речь идет о главной макроэкономической пропорции – равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

В условиях перехода к рыночной экономике возрастает связь экономических показателей эффективности с социальными. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть социальные, и наоборот. Социальные результаты выражаются следующими показателями:

- повышение уровня жизни – рост оплаты труда, реальных доходов, обеспечения жильем, уровня медицинского обслуживания, общеобразовательного и профессионального уровня работников;
- масштабы свободного времени и рациональность его использования;
- условия труда – сокращение травматизма, текучести кадров, повышение занятости населения;
- состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране (регионе).

Возможны следующие **пути повышения эффективности общественного производства:**

- освоение достижений новейшего этапа научно-технической революции и совершенствование на этой основе средств производства, повышение их отдачи;
- реализация форм и методов научной организации труда на предприятиях (повышение квалификации работников, совершенствование разделения и кооперации труда, рационализация трудовых процессов, нормирование труда);
- внедрение рациональной системы специализации и кооперирования производства;
- развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов;
- осуществление структурной и организационной перестройки национальной экономики;
- совершенствование хозяйственного механизма, системы и методов управления;
- совершенствование стимулирования труда, усиление мотивации труда, укрепление трудовой и технологической дисциплины;
- использование преимуществ международного разделения труда.

Различают следующие **факторы повышения эффективности производства:**

- научно-технические (ускорение НТП, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих технологий);
- организационно-экономические (специализация и кооперация производства, рациональное размещение производительных сил, экономические методы управления хозяйственной деятельностью);
- социально-психологические (гуманизация производства, образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления);
- внешнеэкономические (международное разделение труда, взаимопомощь и сотрудничество стран).

## ЛЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

### 4.1. Понятие, функции и структура экономической системы

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют всегда как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связей между ними. Экономика любой страны функционирует как самостоятельная большая система. И каждое звено этой системы может существовать только потому, что получает что-либо от других звеньев, т.е. находится с ними во взаимосвязи и взаимозависимости. Таким образом, **экономическая система** – это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Система всегда находится в развитии. Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Чтобы лучше понять то или иное явление в жизни общества, необходимо наблюдать его не у одного какого-либо народа и не в одну какую-либо эпоху, а рассматривать его в процессе исторического развития.

Ученые-экономисты неодинаково понимают исторический процесс, что объясняется использованием различных критериев для характеристики данного явления.

Хозяйственная деятельность людей осуществляется в рамках определенных порядков, основными из которых являются права собственности. Именно они и определяют среду хозяйственной деятельности, что находит отражение в результативности хозяйствования.

Существенное влияние на условия хозяйственной деятельности оказывают установленные экономические порядки, правила хозяйствования, которые регламентируют условия трудовой деятельности, а также деятельность обществ, товариществ, партий и профсоюзов.

Система вообще означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. И хотя с этим не спорят экономисты, их представления о том, что такое экономическая система, далеко не однозначны. Известны несколько подходов к этой проблеме.

**Один** из них называют «**технологическим**». При таком подходе *под экономической системой понимается совокупность всех технологически связанных отраслей хозяйства, олицетворяющих общественное разделе-*



ние труда. Главная проблема здесь состоит в нахождении более оптимальной комбинации факторов производства, а главными отношениями между людьми становятся технико-организационные отношения.

**При втором**, так называемом «**базисном**» подходе, *под экономической системой понимают совокупность общественных процессов, способов и форм присвоения благ на основе определенной собственности*. При таком подходе обращается особое внимание на зависимость принципов и способов присвоения созданных благ от господствующих форм собственности, от отношений между субъектами собственности и их материальных интересов.

**Третий подход** отождествляет экономическую систему со способом производства, а под таковым понимается исторически сложившийся способ создания материальных благ на основе взаимодействия конкретных производительных сил и соответствующих им производственных отношений. Определяющим в такой системе становится тот способ соединения непосредственных производителей со средствами производства, на основе которого осуществляется производство и складываются все производственные отношения – и присвоение, и распределение, и обмен благ.

**Четвертый подход** характерен для современной западной экономической литературы, где вместо или наряду с понятием «экономическая система» широко распространилось понятие «**экономический порядок**». Под «экономическим порядком» обычно понимается совокупность норм, правил и институтов, определяющих взаимоотношения основных субъектов экономики: предприятий, домашних хозяйств, государства.

Еще один, **пятый подход к понятию экономической системы можно обозначить как комплексный**. Согласно такому подходу под **экономической системой общества** понимается устойчивая совокупность экономических компонентов, которая под воздействием своих движущих сил и механизма координации обеспечивает материальную жизнеспособность общества.

Для чего же нужна экономическая система? В чем ее главное функциональное назначение? Какие другие функции она должна выполнять?

**Под функцией экономической системы понимают направление и способ ее активности**. В отличие от простых явлений, обладающих чаще одной функцией и потому однофункциональных, экономическая система, как сложное образование, многофункциональна. Поэтому *среди ее многих функций одна становится главной, а другие дополняют ее*. Кроме того, функции различаются как общесистемные, присущие всей системе, так и подсистемные, характерные для составных частей системы.

*Главная общесистемная функция* экономической системы, не зависящая от ее конкретных характеристик и особенностей, состоит в создании и совершенствовании экономических условий для обеспечения материальной жизнеспособности общества и его субъектов.

Эта функция логично дополняется рядом *других функций экономических систем*.

Таковыми являются:

- создание и развитие сферы производства материальных благ, обеспечивающих жизнеспособность общества;
- возможное согласование интересов субъектов экономики;
- повышение уровня жизни людей;
- обеспечение более полной занятости населения;
- обеспечение роста экономической эффективности деятельности;
- обеспечение условий для социального прогресса.

Разные экономические системы, а тем более в разные исторические эпохи, функционируют в разных условиях. Тем не менее, выделяются *два условия, общие для любых экономических систем*:

- 1) неограниченное развитие потребностей;
- 2) ограниченность ресурсов для реального удовлетворения потребностей.

С названными общими условиями прямо связана сложная и важная проблема выбора.

Из каких частей состоит экономическая система?

Понятие «система» означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. А поскольку элементы экономической системы сами являются сложными, их называют **подсистемами**. Чтобы жить, нужно производить, а для производства нужны определенные силы. Производительные силы и есть первая, одна из основных подсистем экономической системы. ***Производительные силы** – это совокупность личностных и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества – благ и услуг.*

*В состав производительных сил входят:*

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства.

Уровень производительных сил зависит от многого, он складывается многофакторно: в зависимости и от квалификационного, культурного и технического уровней подготовки работников, и от степени совершенства техники и технологии производства, и от достижений науки, от масштабов их практического использования.

Характер производительных сил тоже бывает разный. Под характером производительных сил понимают ту или иную их общественную организацию, которая формируется под воздействием разделения и кооперации труда, степени обобществления средств производства и других факторов.

Создавая в сфере производства различные блага на основе тех или иных производительных сил, люди при этом не могут не взаимодействовать между собой. *Совокупность отношений между людьми по поводу использования ресурсов для эффективного воспроизводства материальных условий жизни общества – это и есть экономические отношения.* Они – еще одна подсистема экономической системы.

Будучи подсистемой, экономические отношения сами являются сложным образованием. Так, *в структуре экономических отношений заметно выделяются три основные составные части.*

Во-первых, это **производственные отношения** – *отношения между людьми по поводу непосредственного производства и присвоения создаваемых ими благ.*

Во-вторых, **организационно-экономические отношения**, которые представляют собой *отношения, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление.*

В-третьих, **техничко-экономические отношения**, под которыми понимаются *отношения между людьми по поводу более рационального и эффективного использования имеющихся технико-экономических ресурсов.*

Анализируя структуру экономических отношений, следует подчеркнуть, что главным, определяющим ее элементом являются производственные отношения. Именно от их содержания, от их особенностей зависят другие экономические отношения и, более того, во многом зависит сама экономическая система. Такая роль производственных отношений требует более пристального их изучения.

*Производственные отношения, в свою очередь, состоят из нескольких составляющих, из нескольких видов отношений.*

Первыми из них следует назвать **потребностные отношения**, которые *представляют собой отношения между людьми по поводу формирования, способов выражения и реализации их экономических потребностей.*

При этом к экономическим потребностям относятся потребности в **экономических благах**, т.е. тех благах, которые создаются трудом людей в сфере экономики. А поскольку именно потребности являются первоначальным сигналом развития производства каких-то благ, постольку способы проявления этих потребностей, методы их «узнавания» и способы реализации имеют для экономики, для общества большое значение.

В структуре производственных отношений выделяются и **трудовые отношения**. В экономической теории *под трудовыми отношениями понимают отношения между людьми по поводу формирования рабочей силы и принципов ее использования в сфере трудовой деятельности*.

*Основными функциями, которые выполняются трудовыми отношениями и ради которых они формируются, являются следующие:*

- создавать и поддерживать благоприятные условия для подготовки, развития и оптимальной структуризации способностей человека к труду;
- обеспечивать полную и рациональную занятость работников;
- обеспечивать условия эффективного использования рабочей силы;
- создавать условия для объективной оценки результатов труда;
- обеспечивать рациональную организацию и эффективное управление трудовой деятельностью;
- формировать условия объективно-справедливой оплаты труда.

***Экономическая система – это устойчивая совокупность экономических элементов, взаимодействие которых обеспечивает материальные условия жизнедеятельности общества.***

Еще одной, притом очень важной структурной частью производственных отношений являются **отношения присвоения**, представляющие собой такие отношения между людьми, которые существуют по поводу способов включения полученных в результате производства благ в жизнедеятельность отдельных субъектов или их групп.

Главной функцией отношений присвоения служит обеспечение того, чтобы блага – результаты процесса производства – сделать своими и через включение их в сферу своей принадлежности использовать по собственному усмотрению.

Есть и другой подход к структуре производственных отношений. При этом подходе главными становятся последовательные фазы общественного процесса производства: непосредственное **производство, распределение, обмен и потребление**. В таком случае производственные отношения различаются как отношения по поводу производства благ; отно-

шения по поводу распределения созданных благ; отношения по поводу обмена распределенных благ; отношения по поводу потребления благ.

*Но как бы ни структурировались производственные отношения, в целом они представляют собой систему отношений, которой свойственны несколько **общих** характеристик.*

Во-первых, **объективность производственных отношений**, означающая то, что они не зависят от воли и желаний людей, не могут быть ими «придуманы».

Во-вторых, эти отношения характеризуются **материальностью**, как и те процессы производства, по поводу которых они складываются.

В-третьих, **историчность, изменяемость, развитие** – общая характеристика производственных отношений.

В-четвертых, **качественная однородность** всех этих отношений, их единство, однонаправленность структурных частей, несмотря на специфичность каждой из них. Именно поэтому они и составляют **систему производственных отношений**.

Кроме рассмотренных выше подсистем «производительные силы» и «экономические отношения», в структуру экономической системы входит и подсистема движущих сил. *Под **движущими силами** экономической системы понимается совокупность тех сил и факторов, которые, взаимодействуя, выступают возбудителями становления и двигателями развития.*

*Основными элементами этой подсистемы выступают потребности, интересы и соперничество (конкуренция).*

В экономике все начинается с человека, с его потребностей. Они – исходное начало экономики. **Потребности** можно определить как *выражение насущных нужд организма, важных для его самосохранения и воспроизводства*. Потребности, их возникновение служат первым побудителем к действию, к добыванию благ, которые способны их удовлетворить. Поэтому-то потребности и есть начало подсистемы движущих сил.

Однако сами потребности индифферентны, безразличны к той общественной среде, в которой их приходится удовлетворять. Другое, чисто социальное явление, реагирует на эту среду, улавливает ее особенности. Тем самым оно предопределяет избирательность того пути, тех действий, которые способны привести к удовлетворению конкретной потребности. Дело в том, что потребность, как таковая, лишь отражает определенную нужду в чем-то, но она не улавливает при этом объективные условия бытия, не выявляет того пути, на котором можно ее реализовать. А потребности и объективные условия жизни часто находятся в противоречии. Как его разре-

шать? *Формой разрешения такого противоречия является **интерес**. Показывая пути достижения, определяя направленность необходимых действий в данных конкретных объективных условиях, интерес становится движущей силой человека. Он побуждает и направляет его активность. Притом и мыслительная, и деятельностная активность человека как бы сливаются воедино и движут его поступками. Поэтому именно интерес следует рассматривать в качестве главной движущей силы субъекта.*

*Под **экономическим интересом** понимается активное отношение субъекта к внешней среде, проявляющееся в виде такой объективно направленной его деятельности, которая при данных экономических условиях способна привести к удовлетворению возникшей потребности.*

Интерес, увеличивая энергию человека, приводит его в состояние особой активности, как деятельностной, так и эмоциональной. Поэтому интересы и становятся движущей силой развития экономической системы. Не зря еще К. Гельвеций («Об уме») заметил, что если мир физический подчинен закону движения, то мир человеческий подчинен закону интереса.

Наконец, третьей составляющей подсистемы движущих сил назовем **соперничество**. Активность людей повышается также и в связи с тем, что их потребности часто совпадают, а интересы сталкиваются. Возможности же их реализации, ресурсы ограничены. Здесь-то и рождается, умножается соперничество на пути к объекту своего интереса. В этих условиях развивается, усиливая активность, соперничество за достижение тех благ, которые способны реализовать тот или иной интерес.

Таким образом, ***соперничество можно определить как форму активности людей, усиливающую их жизнедеятельность и энергию в условиях совпадения, столкновения интересов при ограниченности ресурсов и возможностей их реализации.***

Главным условием «здоровья» и эффективности экономической системы в целом является взаимодействие и слаженность составляющих ее подсистем. Это условие настолько важное, что без его достижения равновесие системы нарушается, а сама она без принятия эффективных оздоравливающих мер разрушается.

Средством сопряжения и согласованного взаимодействия основных подсистем экономической системы служит **механизм координации**. Сопряжение компонентов и согласование их связей – его основная функция. Ее реализация требует определенных рычагов и методов регулирующего характера. Много зависит от рациональности и гибкости этих методов, от

их способности производить согласовывающее воздействие. Говоря кратко, **механизм координации** можно охарактеризовать как механизм согласования звеньев и функций экономической системы на основе определенных форм, способов и методов регулирующего и корректирующего воздействия. Это еще одна подсистема экономической системы.

Рассматривая подсистему движущих сил, следует отметить своеобразие ее проявлений. Потребности, интересы и соперничество, как главные составляющие этой подсистемы, чаще проявляются не прямо, а опосредствованно. Это связано с тем, что люди как субъекты экономической системы имеют также разные влечения, идеи, цели и т.п., которые то отклоняют, то усиливают, то ускоряют, а то и задерживают проявление названных движущих сил. Такое сложное переплетение «побудителей» к действиям проявляется, в конечном счете, в понятии «мотив». Motif в переводе с французского – это побудительный повод к действию.

Подсистемы экономической системы показаны на рис. 4.1.

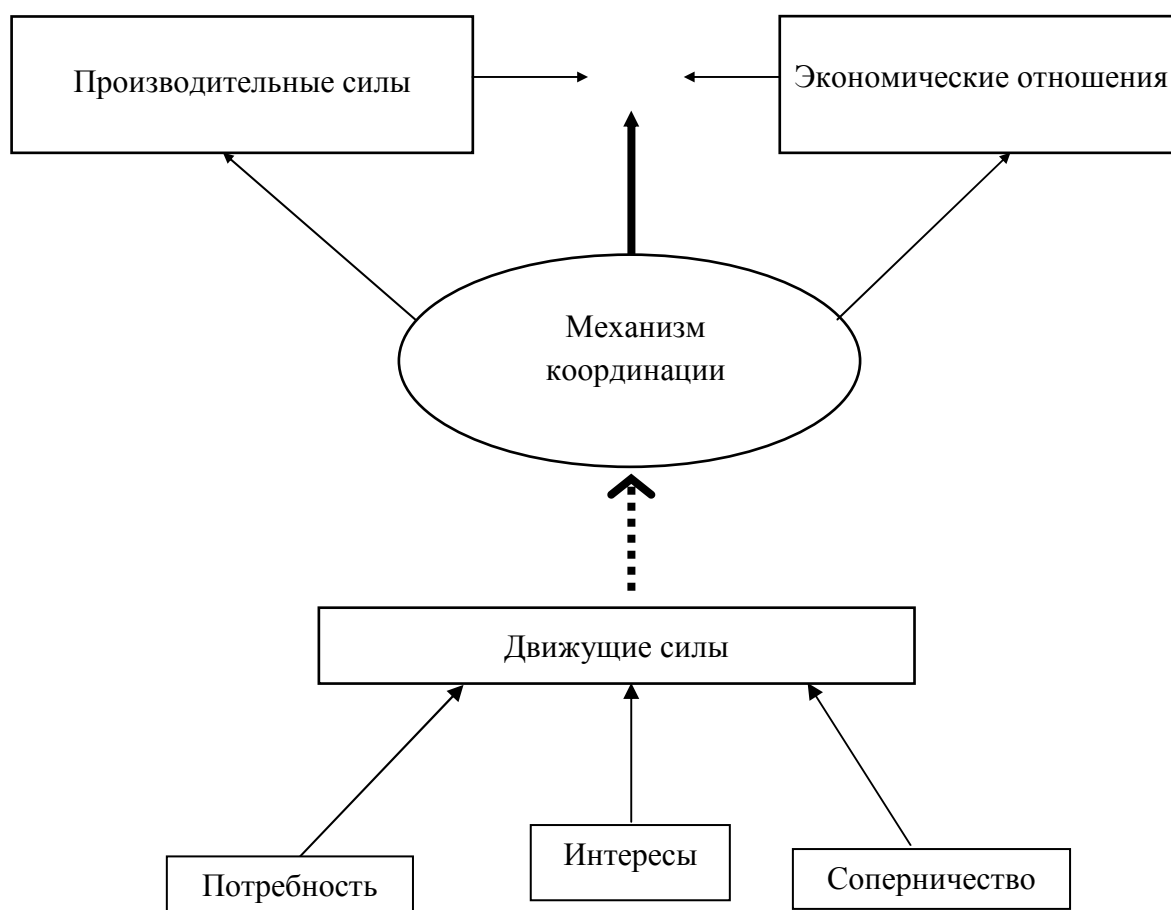


Рис. 4.1. Подсистемы экономической системы

Следует, однако, заметить, что к мотивам и мотивации в науке подходят по-разному. *Есть широкое толкование мотива, когда к нему относят все, что побуждает к деятельности: и потребности, и интересы, и ценности, и увлечения и т.д. А есть узкая трактовка, при которой мотивом считается лишь осознанное побуждение.*

И еще один подход. Как отмечено выше, потребность – изначальное звено того ряда явлений и движущих сил, которые приводят субъект к деятельности. Потребность как нужда в чем-то вызывает образ того блага, который мог бы ее удовлетворить. Но путь к удовлетворению потребности часто не прост и не близок. На нем появляются как стимулы, так и анти-стимулы, влияют обычаи, традиции, идеи, ценности и т.д. Короче говоря, начинает воздействовать множество регуляторов человеческого поведения. Однако какое-то из этих воздействий будет внутренне, личностно принято данным субъектом как самое подходящее для него. Оно-то, скорее всего, и станет последним толчком, т.е. мотивом к действию.

При этом подходе **мотив** – *это то звено в системе регуляторов человеческой деятельности, которое в качестве внутреннего побудителя непосредственно предшествует и толкает человека к действию.*

***Мотивы выполняют ряд важных функций:***

- **опосредующую** – мотив соединяет объективные и субъективные побудители к действию;
- **смыслообразующую** – мотив придает действиям «личностный смысл», выявляющий их значимость для данного субъекта;
- **ориентирующую** – мотивы ориентируют при выборе вариантов;
- **мобилизующую** – мотив побуждает, мобилизует на непосредственные действия.

Мотив, как видим, играет важную роль, именно он может так или иначе скорректировать на уровне субъекта действия сложившейся подсистемы движущих сил. Поэтому изучать, знать, уметь распознавать и предвидеть мотивационную ситуацию очень важно. Но это и не просто. Во-первых, явлений, которые обладают мотивационной значимостью, много. Во-вторых, они могут действовать комплексно и вызывать полимотивированные действия субъекта, а в-третьих, «личностный смысл» каждого мотива предугадать очень сложно.

Однако следует помнить, что в понимании подсистемы движущих сил пока еще превалируют упрощенные представления и подходы, а без учета всей системы мотивации эффективность ее использования будет мала.



Заканчивая характеристику структуры экономической системы, следует подчеркнуть, что ее структурные части не могут быть обособлены, автономны. Как таковые они существуют и имеют смысл только в рамках целого. Здесь части проявляют и раскрывают свои собственные особенности, здесь они играют незаменимую роль. Впрочем, и целое (система) без всех своих частей превращается в нечто иное либо вообще перестает существовать.

*Структура системы как ее устройство, как расчлененность ее взаимодействующих частей играет очень важную роль: по сути именно структура, ее устойчивость являются «хранителями» целостности системы. Поэтому можно сказать, что пока сохраняется данная структура – «каркас» системы, существует сама данная система. Изменение же структуры, потеря ее устойчивости означают начавшиеся изменения самой системы, ее упадок и замену другой.*

#### 4.2. Субъекты экономических систем

Экономическая система не существует вне человеческого общества, поэтому в ней действует множество субъектов.

**Субъектами** экономической системы являются участники, которые функционируют в этой системе, чьи потребности, интересы и цели в ней реализуются.

Поскольку субъектов много, но определенные из них имеют близкие либо однозначные функции в экономической системе или же имеют совпадающие интересы и цели, все множество субъектов делят на большие группы. Таковыми являются производители и потребители, продавцы и покупатели, работодатели и работники, кредиторы и должники и т.д. *Но основными субъектными группами в современной теории считают три: предприятия (фирмы), домашние хозяйства, государство.*

**Предприятие** – это то звено экономики, где осуществляется соединение рабочей силы со средствами производства и на этой основе создаются продукты или товары.

**Домашние хозяйства** в экономической системе рассматриваются как производители и продавцы рабочей силы.

**Государство** выполняет важные функции по производству определенных товаров и услуг, а также сложные функции по регулированию экономики. Все группы субъектов находятся в экономической системе в состоянии постоянного воздействия.

Здесь важно отметить, что *главным и общим для всех этих групп субъектов экономической системы является человек. Ради обеспечения жизнеспособности человека создается экономическая система, для этого она существует и развивается. Более того, именно человек является центральной действующей персоной экономической системы.*

Какую бы группу субъектов мы не рассматривали – предприятие ли, домашнее хозяйство, государство – везде главной фигурой является **человек**. Это – важная особенность экономической системы.

Так, без человека нет производительных сил. Средства производства тоже напрямую связаны с человеком: он их создает, воспроизводит и совершенствует. А такая составная производительных сил, как наука, без человека вообще не существует.

Человек занимает центральное место во всех структурных частях этой системы, он – ее связующее звено, главный субъект. Это отчетливо прослеживается и в других подсистемах. Так, без человека нет и не может быть экономических отношений. Без человека не функционируют и движущие силы развития экономической системы.

Конечно, экономическая, производительная роль человека чрезвычайно важна. Именно он своим трудом создает и оживляет средства производства, а тем самым превращает их из мертвого металла, пластмассы и т.п. в полезные и ценные блага, без которых людям просто не обойтись. Однако, подчеркивая эту важнейшую производительную роль, нельзя не видеть, что такой подход к человеку – узкий, одномерный и по сути неверный. Назрела необходимость к человеку как рабочей силе, с одной стороны, и, с другой стороны, к человеку, главной целью и мечтой которого является максимизация прибыли, отнестись по-иному.

*Человек – не только и не столько средство, но он сам – результат экономического развития, более того – цель экономической системы. Не человек для экономики, а экономика для человека.* Тогда и экономика будет не только сферой производства вещей, товаров и прибылей, а и сферой производства и развития, совершенствования самого человека. Тогда и оцениваться экономика будет не только приростом производительности труда или объема продаж, но и тем, насколько она способствует совершенствованию человека или же, напротив, обрекает его лишь на добывание средств пропитания и деградацию. Но это уже совсем иной взгляд.

Нельзя не учитывать, что, несмотря на все перипетии истории, существенная особенность человека как уникального биосоциального существа состоит в том, что главным и специфическим видом его активности, в отличие от других существ, является **творчество**. Именно творчество обу-

словливает развитие и самого человека, и всего общества, в том числе его экономической системы. *Без творчества нет прогресса, а есть лишь повторение уже имеющегося, существующего.* Да и сам человек как преобразователь этого мира, социально-экономических отношений (и самого себя), как источник их совершенствования самореализуется только в творческой деятельности.

***Единственным творящим фактором  
производительных сил и экономической  
системы в целом является человек.***

***Признание человека целью и главным результатом воспроизводственных процессов в экономике, более того, признание человека главным богатством общества – такова суть нового подхода.*** Он еще не реализуется, о нем еще робко пишут, но на этом пути – будущее общества, устройство которого опирается на общие ценности разума, гуманизма, справедливости. Такой новый подход требует по-новому рассматривать и субъектов экономической системы. В них нельзя видеть лишь персонификацию определенной экономической роли. Такой взгляд упускает, игнорирует то, что экономический субъект – это человек, более того, личность во всем ее многообразии.

Новый подход требует объемного, наполненного, многогранного, а не абстрактно-схематического представления о человеке как главном субъекте экономики. Это значит, что следует уходить от сведения человека лишь к рабочей силе или фактору производства. Следует утверждать взгляд на него как на личность, у которой рабочая сила – одна из многих способностей и свойств. Такой взгляд позволит увидеть не примитивную, одномерную, а сложную, многоэлементную мотивацию субъектов в экономике, прогнозировать и эффективно регулировать ее развитие.

Естественно, что новый подход таит много проблем как в научном, так и реализационном отношениях, но известно, что новое всегда создается «в поте лица своего».

#### **4.3. Типы экономических систем и их критерии**

Человечеству в своей непростой истории довелось «пережить» уже достаточно много разных экономических систем. Это и дает основание ставить вопрос об их классификации. Классификация в науке – всегда сложное дело. Ее успешность, научная обоснованность во многом зависит

от верно подобранного «ключа». Таким ключом является критерий разделения, т.е. главный признак, «пробный камень» или мерило. От правильного выделения критерия (или критериев) зависит научность классификации.

*В современной экономической науке при рассмотрении типов экономических систем используются разные критерии. Основными из них называют следующие:*

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;
- способ координации экономических субъектов и действий;
- способ распределения доходов;
- тип государственного вмешательства в экономику;
- включенность экономики в мирохозяйственные связи.

Поскольку критериев, а это значит, критериальных подходов к классификации много, то и самих классификаций будет несколько.

Рассмотрим их в следующем порядке.

*Первая классификация связывает выделение типов экономических систем с господствующей формой хозяйствования. При таком подходе выделяются:*

- экономическая система с натуральной формой хозяйствования;
- экономическая система с товарной формой хозяйствования.

*По другому критерию – «основная форма собственности» – различаются экономические системы:*

- общинного типа;
- частнособственнического типа;
- кооперативно-общественного типа;
- смешанные.

*Согласно критерию «механизм (способ) координации действий хозяйствующих субъектов» можно выделить следующие типы экономических систем:*

- традиционный;
- рыночный;
- плановый.

*«Превалирующий способ распределения доходов» как критериальный подход к экономическим системам позволяет выделить такие типы:*

- общинно-уравнительный;
- с распределением доходов по земле;
- с распределением доходов по факторам производства (по земле, по капиталу, по труду);

- с распределением по количеству, качеству и эффективности трудового вклада.

*«Граница и тип государственного вмешательства в экономику» как критерий разделяет экономические системы на следующие типы:*

- свободный, либеральный;
- административно-командный;
- экономически регулируемый;
- смешанный.

*По критерию «степень включенности в мирохозяйственные связи и отношения» экономические системы различают как:*

- закрытые;
- открытые.

*Наконец, по критерию степени зрелости экономические системы можно различать как:*

- формирующиеся;
- зрелые, развитые;
- деградирующие.

*В современной экономической литературе Запада, особенно в популярных учебниках, например, К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю, классификация сводится к различию трех основных типов экономических систем:*

- 1) традиционная экономическая система;
- 2) рыночная экономика;
- 3) командная экономика.

Под **традиционной экономической системой** обычно понимается экономика, основанная на традициях и обычаях, зафиксировавшихся в экономическом сознании людей на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающего себя за счет собственных ресурсов и сил, имеющая замкнутый характер.

**Рыночный тип** экономики трактуется как такая экономическая система, при которой на основе частной собственности движение ресурсов производства и само производство осуществляются под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.

**Плановая (командная) экономика** определяется как такой ее тип, при котором господствует общественная собственность, товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяется административным центром на основе системы планов и команд.

Следует отметить, что такая классификация, хотя она в современной литературе и является наиболее распространенной, имеет определенную научную ограниченность.

Во-первых, потому, что она основывается на разнovidных, разнoсистемных критериях типологии экономических систем. Так, традиционный и рыночный типы выделяются на основе критерия «механизм координации действий субъектов экономики» (либо традиции, либо рыночные силы), а при выделении третьего типа – «плановая (командная) экономика» – использован уже иной критериальный подход – с позиций степени и способа государственного вмешательства в экономику.

Во-вторых, критерий собственности также использован непоследовательно: в двух типах – рыночном и командном – он играет в типологии определенную роль (частная и общественная собственность противопоставляются), а в характеристике традиционного типа экономики вообще отсутствует. Даже такие логические дефекты данной типологии ограничивают ее научную значимость.

Преодолевая в некоторой мере ограниченность данной классификации, современная экономическая мысль выделяет еще один тип экономики – **смешанная экономика**. Для нее характерным является устойчивое наличие элементов разных типов экономических систем. Именно такой тип экономики характерен для ряда современных западноевропейских стран. Этот тип имеет объективные предпосылки. Так, один только рыночный механизм в современной жизни не обеспечивает действенного и устойчивого саморегулирования экономической системы, а ведет к известному разрегулированию экономики (кризисы, безработица, инфляция). Выход находят в определенной интеграции регулирующих механизмов – рыночного и государственного. В этом отношении экономическая система тоже становится смешанной.

Главное отличие смешанного типа экономики – ее разнообразность. Основными чертами этого типа являются:

- сочетание частного и государственного секторов экономики;
- сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования;
- сочетание частнособственнической рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости в обществе.

Смешанную экономику можно считать особым типом экономической системы. Это обусловлено ее целостностью, устойчивостью, способностью к самовозобновлению, определенной совместимостью компонен-

тов системы. А это все – свойства, присущие всякому типу экономической системы. Но реально *приходится различать смешанную экономику развитых стран и смешанную экономику развивающихся стран. Это – виды смешанной экономики.*

***Рыночный тип экономической системы: рыночная экономика совершенного и несовершенного вида.***

Реальная жизнь всегда трудно укладывается в жесткие рамки схемы. Классификация – это сложное дело науки. Жизнь же часто «путает» ее, внося свои коррективы. Учитывая это, научная мысль не ограничивается разработкой типов, а занимается также изучением подтипов (**видов**), которыми реально представлен каждый из типов системы. Рассмотрим основные из них.

***Рыночный тип экономической системы имеет свои исторически сложившиеся виды.*** Их разграничительными критериями в современной литературе называют:

- соотношение разных форм собственности;
- возможность (или невозможность) отдельной фирмы влиять на рыночную цену товара;
- возможность (или невозможность) вступления фирмы в отрасль, производящую данный товар;
- соотношение механизмов рыночного и государственного регулирования;
- характер отношений между собственниками основных факторов производства – капитала и наемного труда (уровень «демократизации» экономики).

*С учетом этих критериев выделяют два основных вида экономики. Во-первых, **совершенный вид** или рыночную экономику свободной конкуренции.* Главными особенностями такого вида экономики являются частная собственность, полная свобода конкуренции, чисто рыночный механизм координации.

От названной экономики существенно отличается другой ее вид – несовершенный **или рыночная экономика несовершенной конкуренции.** Ее главными чертами являются наличие крупной частной собственности, корпоративно-частной, акционерной и государственной собственности, развитый экономический монополизм.

Еще одним видом рыночного типа экономики называют теперь **социальную рыночную экономику.** Если подытожить ее разные характеристики, то можно заключить, что *социальная рыночная экономика – это*

*такой вид экономической системы, в которой рыночные экономические отношения и механизм координации сочетаются с активным решением социальных задач.*

***Социально ориентированный вид экономики***  
рыночного типа представляет устойчивое сочетание  
рыночных экономических отношений с активным  
решением задач социального партнерства.

Переходы от одной экономической системы к другой – особые периоды и состояния экономики.

#### **4.4. Модели экономических систем**

Каждый из видов экономической системы, реализуясь в конкретных условиях, приобретает свои особенности. Так складываются и различаются современные ***модели экономических систем***.

Понятие «модели экономики» появилось относительно недавно, примерно в 70-х годах XX столетия. За «моделями» стали видеть отсутствие полного единства у одного и того же вида экономической системы, его варианты в реальных жизненных проявлениях.

Чем обусловлено появление моделей? Скорее всего, разной «почвой» – той историко-географической средой, на которой модель экономики произрастает и развивается. **Факторами** формирования модельных различий назовем следующие:

- разную скорость предыдущего исторического развития страны и созданные им предпосылки;
- сложившуюся государственность с ее атрибутами; национально-этнические особенности;
- различия экономических субъектов – их уровня развития, интересов, склонностей и т.д.

Все это не может не сказаться на конкретных проявлениях того или иного вида системы в определенных национально-государственных условиях, т.е. на формировании той или иной модели реализации данного вида системы. Иначе говоря, ***модели в экономике – проявление разных вариантов экономического развития данного вида системы.***

В табл. 4.1. приведена сравнительная характеристика двух видов экономических систем.



Таблица 4.1

**Сравнительная характеристика двух видов экономических систем**

| Совершенная (свободная) рыночная экономика  | Основные сравнительные черты       | Рыночная экономика несовершенного вида  |
|---|------------------------------------|---|
| Единоличная частная собственность   | Доминирующие формы собственности   | Значительная доля крупной монопольной, корпоративной, акционерной собственности             |
| В рамках отдельных предприятий  | Масштабы производства              | В рамках крупных фирм и монополистических объединений, вплоть до транснациональных          |
| Свободный рынок   | Координирующий механизм            | Активное государственное регулирование в сочетании с рыночным                               |
| Экономическая деятельность единоличных предпринимателей на основе собственных решений | Хозяйственный механизм             | Маркетинговые методы хозяйствования на уровне фирм и прогнозно-программные – на макроуровне |
| Отсутствует   | Уровень «демократизации экономики» | Нарастает в разных национальных формах  |
| Незащищенность граждан от безработицы, болезней, бедности                             | Социальные гарантии                | Государственные и частные фонды социального страхования                                     |

Что же можно выделить в качестве **критериев** различия моделей? Учение о моделях только складывается, поэтому о единстве мнений здесь рано говорить. Однако уже теперь *в качестве критериев различия моделей можно назвать следующие:*

- уровень развития национальной экономики, ее производительных сил;
- степень и характер государственного регулирования экономики;
- выбор экономических национальных приоритетов;
- особенности системы мотивации;
- особенности социальной защиты;
- субъектно-этнические особенности страны.

Из современных основных рыночных моделей выделяются следующие.

**Американская модель экономики.** Она основывается на *свободном частном предпринимательстве, сильном экономическом потенциале, а также на развитом стремлении к личной выгоде и богатству.* Для нее характерны высокая производительность труда и индивидуальная экономи-

ческая самоответственность. Малообеспеченным слоям населения адресуются частичные льготы и пособия.

**Японская модель.** Ее характеризуют такие главные особенности, как *опора на национальные приоритеты, первичность общенациональных интересов перед личными, высокий уровень дисциплинированности, активное государственное программирование.* В соответствии с этим некоторое отставание уровня заработка от производительности труда считается там приемлемым и способствует, наряду с высоким качеством, расширению спектра конкурентоспособных японских товаров.

**Восточно-азиатская модель** имеет своей опорой *помощь государства в финансово-кредитной сфере тем субъектам рыночной экономики, которые могут выиграть во внутренней и международной конкуренции и тем вывести страну на передовые конкурентные позиции.*

В исследовании экономических систем наблюдаются два подхода:

- первый – исторический, системодинамический – характерен для марксизма и институционализма;
- второй – внеисторический, системостатический – присущ методологии неоклассицизма, неолиберализма.

Первый подход к анализу экономических процессов и явлений во второй половине XIX в. и первой половине XX в. осуществлялся на основе методологии К. Маркса. Его концепция о формационном подходе использовалась многими экономическими школами.

**Общественно-экономическая формация** – исторически определенный тип общества с органическими взаимосвязями, закономерностями и законами самообразования и развития.

В основе общественно-экономической формации лежит определенный способ производства, а ее сущность образуют производственные отношения. Формация охватывает также соответствующую политическую надстройку. Формации присущи культура, нравственность, религия, которые более зависимы от традиций, менталитета.

Критериями различных общественно-экономических формаций являются:

- 1) формы собственности;
- 2) степень эксплуатации в обществе;
- 3) взаимоотношения классов;
- 4) состояние земледельческой общины.

К. Маркс объяснил, что смена формации происходит в результате саморазвития на основе разрешения противоречий, в частности антагонистических (между трудом и капиталом и ряд других).

**Способ производства** – единство производительных сил и производственных отношений как определенный способ добывания материальных благ: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, коммунистический.

**Производительные силы:**

- а) система субъективных (человек) и вещественных (средства производства) элементов, выражающих отношение людей к природе;
- б) совокупность средств производства и людей, овладевших этими средствами производства.

**Производственные отношения** – это отношения между людьми по поводу производства, обмена, распределения, потребления благ. Это общественная форма производительных сил. Их сущность характеризует собственность.

Отвергая формационный подход к анализу, ряд экономистов подмечает объективные основы экономических систем субъективной трактовкой. К примеру, экономическую систему (ES) определяют как:

- «комплекс институтов, который характерен для данной экономики» (Г. Гроссман);
- «комплексы организации, включающие поведение сотен миллионов ... единиц» (Г. Оркатт);
- «совокупность механизмов, с помощью которых определяется предпочтительная цель экономической активности и способ ее достижения» (В. Лоукс).

Определение экономической системы Ф. Прайора отличается перечислением многих элементов, которые воздействуют на поведение. По его мнению, экономическая система – это институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты.

В.В. Леонтьев считает, что экономика каждой страны – это большая система, в которой много разных видов деятельности, и каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает что-либо от других.

В совокупности свойств ES основополагающую роль играет собственность в ее многочисленных формах. Она является критерием дифференциации.

Помимо собственности, называются следующие критерии:

- уровень производства (Ф. Лист);
- характер обмена (С.Б. Гильдебрант);
- техноструктура (Дж. К. Гэлбрейт) и др.

В трактовке экономических систем выделяется «теория стадий» У. Ростоу. Он выделял:

- традиционное общество;
- стадию создания предпосылок для экономического роста;
- период экономического подъема;
- стадию развития и зрелости;
- стадию массового потребления.

Причем у него общество преобразуется из одной стадии в другую эволюционным путем.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю в «Экономикс» дают оригинальную классификацию ЕС:

- чистый капитализм (свободная конкуренция);
- командная экономика (коммунизм);
- смешанная система (США, СССР, Швеция, Япония);
- авторитарный капитализм (гитлеровский режим);
- рыночный социализм (Югославия);
- традиционная экономика (слаборазвитые страны).

В учебнике «Теоретическая экономика» (Г.П. Журавлева и др.) экономическая система определена как «особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг». Это означает, что в экономической системе хозяйственная деятельность скоординирована тем или иным образом.

Обобщая понятия, известные в зарубежной литературе, можно определить **экономическую систему** как совокупность институтов и механизмов для принятия и реализации решений, касающихся производства, распределения доходов и потребления в рамках определенной географической территории.

М. Фридмен в книге «Капитализм и свобода» рассматривает два способа организации экономической деятельности. Первый – централизованное руководство, сопряженное с принуждением, или **иерархия**. Таковы методы армии, полиции, тоталитарного государства.

Второй способ, по М. Фридмену, – это добровольное сотрудничество индивидов, или **стихийный порядок**, в котором главный сигнал к действию – цены. Повышение или понижение цены на ресурсы и результаты труда сигнализирует, в каком направлении следует действовать для реализации своих интересов.

Неоклассики считают рыночную систему способной поддерживать экономику в состоянии динамического равновесия. «Если не вмешиваться

в действия индивидумов, – писал Л. Вальрас, – то они сами приведут к правильным пропорциям между различными частями экономики».

Однако в современных условиях рыночная система как спонтанный механизм развития не исключает государственное регулирование.

Под **государственным регулированием экономики** понимается деятельность государства по организации процесса общественного воспроизводства, направленная на эффективное использование ограниченных производственных ресурсов для удовлетворения потребностей членов общества.

Исследуя экономические системы, Ян Тинберген обосновал концепцию конвергенции (соединения) преимуществ капитализма и социализма. Эта точка зрения отвергалась концепцией П. Репке, объясняющей дивергенцию (расхождение): «не существует третьего пути», а К. Хензель вообще доказывал несовместимость этих систем.

История развития человеческого общества непосредственно связана с различными экономическими системами, включающими множество элементов или свойств, которые можно формализовать:

$$ES = f(A_1, A_2 \dots A_n),$$

где ES – экономическая система,  $A$  – определяющие свойства от 1 до  $n$ .

В совокупности составляющих свойств основополагающую роль играет собственность в ее многообразных формах. Свойства ES, и прежде всего собственность, являются критериями дифференциации экономических систем, определения их типов, моделей.

Большинство ведущих зарубежных и отечественных экономистов выделяют следующие типы экономических систем:

1. Традиционная система.
2. Командно-административная система.
3. Чистый капитализм.
4. Смешанная экономика.

В смешанной экономике выделяют следующие модели экономических систем:

1. Американская модель.
2. Японская модель.
3. Шведская модель.
4. Социальное рыночное хозяйство ФРГ.

## ЛЕКЦИЯ 5. СОБСТВЕННОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

### 5.1. Сущность и функции собственности

На любой исторической ступени развития общества, в любой экономической системе неизменно встают вопросы: кто является хозяином в экономике? кому принадлежат средства производства и создаваемые блага? кто имеет экономическую власть? Ответы на эти и подобные вопросы следует искать в выяснении сущности отношений собственности.

Собственность долгое время понималась просто: это власть над вещью (моя или не моя). Но когда французский социалист Пьер Жозеф Прудон в своей работе «Что такое собственность?» (1840 г.) сделал вывод, что «собственность – это кража», первоначальное представление о собственности стало меняться. Ведь если один человек владеет вещью, то другой тем самым лишается такой возможности. Собственность только на первый взгляд кажется (т.е. принимает видимость) отношения человека к вещи (часы – мои, я – собственник часов). Но в действительности *собственность есть отношения между людьми, между собственником и несобственником.*

Выделяют следующие основные признаки собственности:

- наличие двух или многих субъектов, между которыми существуют взаимоотношения;
- наличие между людьми отношений, связанных с присвоением каких-либо благ;
- прямая связь названных отношений с отчуждением этих благ от других субъектов;
- присвоение в отношениях собственности касается не только благ (материальных и духовных), но и деятельности по созданию таких благ, т.е. самого процесса создания благ;
- наличие зависимости получаемого субъектом дохода от принадлежащих ему же благ (средств производства, недвижимости и т.д.).

Таким образом, *собственность – это исторически сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения жизненных благ, проявляющиеся в объективно разном экономическом положении субъектов в данном обществе. Или, более кратко, собственность есть отношения между людьми по присвоению благ в конкретной социальной форме.*

Такой подход к пониманию собственности означает, что **именно собственность – определяющий, базисный элемент экономической системы и всего общества, поскольку от собственности зависит разное экономическое**, да и социальное положение определенных субъектов, групп и слоев общества.

Более того, из отношений собственности, как из могучего корня, вырастает все «дерево» экономических отношений: и отношения непосредственно в производстве между его участниками, и отношения при распределении произведенного продукта, и отношения при обмене, и отношения при накоплении и потреблении созданных благ.

***Собственность в экономическом смысле*** есть исторически определенные отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения средств и результатов производства в конкретной социальной форме.

Такое представление о собственности приводит к выводу, что *поскольку собственность – исторически складывающиеся отношения между людьми, то формы собственности изменяются с ходом истории и они могут быть разными.*

***Отношения присвоения имеют два основных вида:***

- *отношения по поводу присвоения условий (средств) производства;*
- *отношения по поводу присвоения результатов производства.*

Главной причиной возникновения и развития отношений присвоения и отчуждения, составляющих суть собственности, служит общественное разделение труда, означающее обособление разных видов трудовой деятельности в процессе развития производства. Следствием его являются развитие и умножение сил и умений, знаний и сообразительности, т.е. рост производительности труда, определенный прогресс в экономической жизни.

*Сущность этих отношений* проявляется через противоречие присвоения-отчуждения в функциях владения, распоряжения, использования объекта собственности.

**Функции собственности** определяют ее роль в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность – это основа экономической системы. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы обмена, распределения, потребления. В рыночной экономике преобладает частная собственность. Частная собственность обеспечивает экономическую сво-

боду, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Во-вторых, от собственности зависят положение определенных групп, классов, слоев в обществе и возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Роль форм меняется с изменением экономической системы в целом. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует превалирующая форма собственности, но это не исключает существования и других ее форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, своеобразных ростков перехода к новой системе.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенного вытеснения всего того, что отмирает, и усиления господства того, что доказывает свою жизнеспособность в соответствующих условиях. Однако имеют место и другие способы смены форм собственности, когда новые насильственно утверждают свое господство (экспроприация, национализация, трансформация).

Гражданский кодекс Республики Беларусь раскрывает содержание права собственности посредством триады правомочий собственника: «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом» (п. 1 ст. 210 ГК, 1998 г.).

**Правомочие владения** – это юридически обеспеченная возможность хозяйственного господства над вещью. Это не означает, что собственник все время имеет непосредственный контакт с имуществом. Достаточно, что он в любое время может непосредственно воздействовать на вещь. Например, собственник садового домика в садоводческом товариществе владеет им, хотя в течение всей зимы не был в нем.

**Правомочие пользования** – это юридически обеспеченная возможность извлечения из имущества полезных свойств в процессе личного или хозяйственного его потребления.

**Правомочие распоряжения** – это юридически обеспеченная возможность определять судьбу имущества.

Правомочия владения, пользования, а в некоторых случаях и распоряжения имуществом могут осуществляться не только собственником, но и



другими лицами. Специфической особенностью правомочий собственника является то, что собственник осуществляет их по своей воле, опираясь только на законодательство, тогда как другие лица могут осуществлять их в зависимости не только от предписаний законодательства, но и от воли собственника.

*Степень полноты собственности и концентрация ее объектов делают определенного экономического субъекта (человека или группу людей) носителем **экономической власти**.* Такая власть дает возможность распоряжаться созданным продуктом, полученным доходом, а зачастую и положением непосредственного производителя. Так, собственниками акций бывают тысячи людей, но распоряжаются продуктом и доходом акционерной компании не все они, а те, кому принадлежит контрольный пакет акций. Противоположностью экономической власти является **экономическая зависимость**.

*Значимость понимания собственности предопределяется еще и тем, что это экономическое явление тесно связано с экономическими интересами людей.* Через тот или иной экономический интерес обнаруживаются, выражаются истинные отношения собственности. Об огромном побуждающем значении экономических интересов говорил еще Адам Смит: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими собственных интересов».

*Отношения собственности (т.е. собственность в экономическом смысле) выполняют следующие основные **функции**:*

- соединение средств производства с рабочей силой, что ведет к возникновению и развитию на этой основе производства материальных благ, притом от характера и формы такого соединения зависят характер и формы распределения благ, а также их обмена и потребления;
- организация и управление объектами, принадлежащими собственнику, что означает выделение целей, планирование, координацию, регулирование и т.д.;
- распределение благ, в частности, распределение вновь созданной в производстве стоимости;
- сбережение благ на основе права своей собственности на них;
- накопление благ, находящихся в своей собственности, для дальнейшего расширения производства и умножения собственности;
- стимулирование, т.е. приобщение собственника к более продуктивному и выгодному использованию его ресурсов, к более рациональному применению того, что ему принадлежит, к доходу;

– престижность, поскольку владение и распоряжение большим объемом благ вызывают чувство удовлетворения и гордости за эффективное использование своей собственности.

*В западной экономической теории существует и другой подход к собственности. Его можно отнести к правовому или поведенческому подходу. Суть его в том, что объектом собственности являются не определенные блага или ресурсы, а «пучок прав» на них. К таким правам там относят: 1) право владения; 2) право пользования; 3) право управления; 4) право на доход; 5) право на бессрочность владения; 6) ответственность владения (возможность изъятия в счет взыскания долгов); 7) право отчуждения.*

При таком подходе на первом плане оказываются не основополагающие отношения между людьми, а поведение человека-собственника, согласное с законом. На вопрос, почему именно такие права, на что данный закон объективно опирается, здесь нет ответа. Это и понятно, ведь юридическая наука не должна рассматривать, в отличие от экономической науки, экономическую обусловленность процесса присвоения в процессе производства благ, а также то, почему одни субъекты – сверхсобственники, а другие, по сути, лишены собственности.

Итак, *основными характеристиками собственности* как научной экономической категории являются следующие положения:

1. Собственность – это *общеэкономическое* явление, что означает существование в любом обществе той или иной собственности.

2. Собственность – *системообразующее* отношение, т.к. именно она «связывает» отдельные и разные производственные отношения в систему, в целостность.

3. Собственность – не застывшее, а *исторически развивающееся* отношение, изменяющее свои виды и формы.

## 5.2. Объекты и субъекты собственности

*Под субъектами собственности понимают конкретных людей (группы), которые вступают между собой в отношения собственности. Субъектами собственности могут быть отдельный индивид, коллектив людей, общество в целом. Это определяется принятым способом персонификации собственности: подход бывает или моносубъектный, или полисубъектный. Последний, в свою очередь, может быть либо долевым, когда определяются доли каждого из субъектов, либо бездолевым, когда доля не*

выделяется. Существует и институциональная персонификация собственности, когда ее субъект – не лицо или группа определенных лиц, а социальный институт (например, государство).

**Объектом собственности** называют те элементы условий производства и результатов деятельности людей, которые присвоены данным субъектом. Все объекты собственности можно разделить на две большие группы: 1) **вещественные**; 2) **невещественные**. При таком подходе вещественные объекты собственности представлены двумя видами – это средства производства и предметы потребления. К невещественным объектам собственности относятся научные знания, информация, способности людей (их рабочая сила).

При законодательном закреплении тех или иных отношений собственности используют обычно следующую классификацию:

- недвижимое имущество;
- движимое имущество;
- объекты интеллектуальной собственности.

При этом к **недвижимому имуществу** относятся производственные и непроизводственные здания, дороги, транспортные сооружения, объекты производственной и непроизводственной инфраструктуры, а также земля.

К **движимому имуществу** относят то имущество, по отношению к которому возможно его перемещение. Это оборудование, инструмент, автомобили, мебель и т.д.

**Объекты интеллектуальной собственности** представляют собой научные труды, рукописи, изобретения, открытия, программное обеспечение электронной техники и прочие результаты и продукты интеллектуальной деятельности людей.

Очень важна правовая защита интеллектуальной собственности как условие ее умножения и развития, как стимул творческого труда. Она также важна и для любой страны, поскольку чем дальше, тем больше ее прогресс, ее богатство и благополучие зависят от творчества, от достижений науки и их использования.

Рассматривая объекты собственности, следует подчеркнуть, что среди всего их многообразия в любой экономической системе определяющими, обеспечивающими положение хозяина и экономическую власть являются средства производства. Собственность на них, в свою очередь, обуславливает собственность на результаты их производственного использования, т.е. на созданный доход (рис. 5.1.).

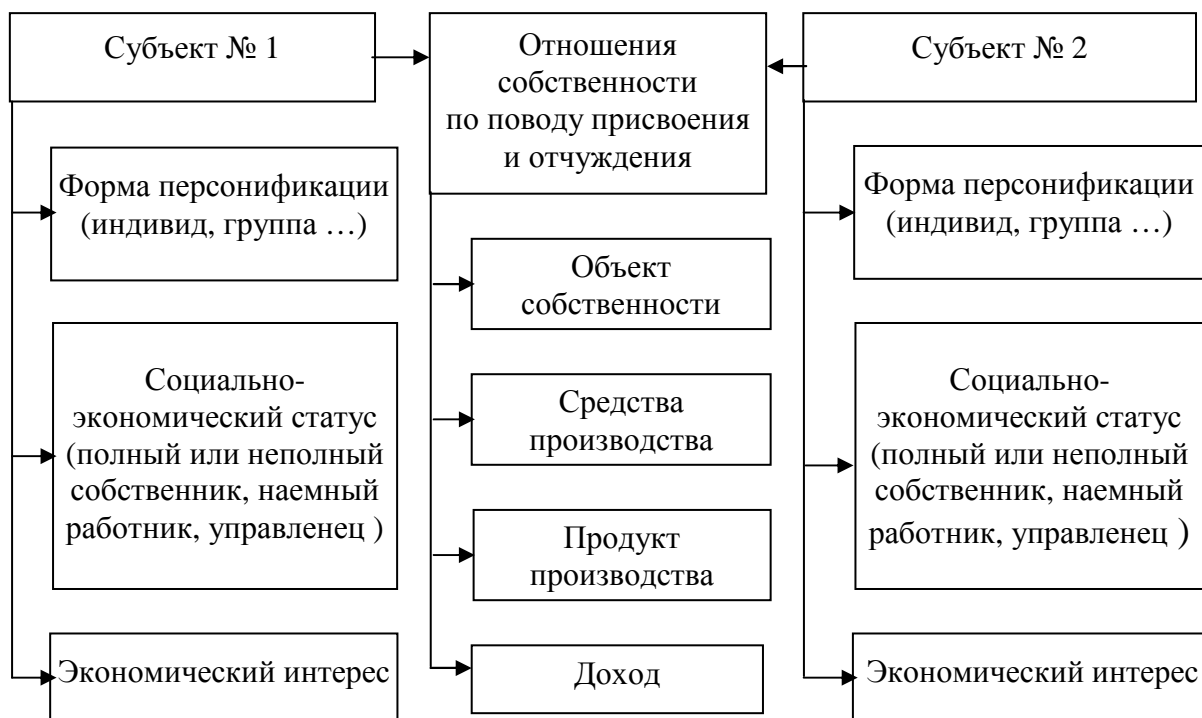


Рис. 5.1. Структура отношений собственности

Известно, что без средств производства невозможно вести само производство. Поэтому именно собственность на средства производства определяющим образом воздействует на общественное производство и экономическую систему в целом. В индустриальном обществе, базой которого служит машинное производство, собственность на средства производства (машины и т.п.) является экономической основой и служит средством вовлечения работников, не обладающих ею, в процесс производства. Это превращает их в наемных работников при экономическом первенстве (и власти) собственников средств производства.

Однако, судя по тенденциям мирового развития, не всегда так должно быть. *Постиндустриальное производство, материализующее открытия современной научно-технической революции, и в частности, научно-информационные технологии, похоже, сдает «в архив» машинные технологии.* И не только их.

Вместе с этим изменится и роль собственности на средства производства. Новые технологии информационно-научного типа востребуют на первые роли интеллектуальный, инновационный труд, без которого они будут неосуществимы. А это, в свою очередь, изменит и акценты в собственности. Интеллектуальная собственность (на способности и результат их использования) неизмеримо возвысится и выйдет на ведущую роль по сравнению с собственностью на средства производства.

### 5.3. Формы и виды собственности в Республике Беларусь

Определение форм и субъектов права собственности имеет не только чисто теоретическое, но и практическое значение. От формы собственности и субъектов права собственности зависит решение вопросов о правовом режиме имущества, находящегося в собственности данного субъекта, праве определенного субъекта иметь в собственности то или другое имущество, особенностях приобретения и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им.

Статья 13 Конституции Республики Беларусь и п. 1 ст. 213 Гражданского кодекса (ГК) предусматривают, что *«собственность может быть государственной и частной»*. При этом государство гарантирует равную защиту и равные условия для развития всех форм собственности. Права всех собственников защищаются равным образом.

*Государственная и частная формы собственности в свою очередь делятся в зависимости от субъектов права собственности.* Государственная собственность выступает в виде *республиканской собственности* (собственность Республики Беларусь) и *коммунальной собственности* (собственность административно-территориальных единиц).

Республиканская собственность используется в интересах всего населения Республики Беларусь. Имущество республиканской собственности закреплено за предприятиями и учреждениями Республики Беларусь в соответствии с актами законодательства.

Средства республиканского бюджета, золотовалютный запас и алмазный фонд, объекты исключительной собственности Республики Беларусь и иное государственное имущество, не закрепленное за республиканскими юридическими лицами, составляют казну Республики Беларусь.

Закон не содержит никаких ограничений относительно объектов, которые могут находиться в собственности Республики Беларусь. Закон от 5 мая 1998 г. «Об объектах, находящихся только в собственности государства» содержит перечень объектов, которые не могут находиться в чьей-либо собственности, кроме как в собственности государства.

Собственность административно-территориальных единиц (коммунальная собственность) используется в интересах населения соответствующей административно-территориальной единицы. Она не является одновременно республиканской собственностью.

Коммунальная собственность состоит из казны административно-территориальной единицы (средств местного бюджета и иного коммуналь-

ного имущества, не закрепленного за коммунальными юридическими лицами) и имущества, закрепленного за предприятиями и учреждениями административно-территориальной единицы в соответствии с актами законодательства.

*Частная собственность также делится в зависимости от субъектов этой собственности на частную собственность физических лиц и частную собственность негосударственных юридических лиц.*

В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество. В их собственности не могут быть отдельные виды имущества, указанные в законе. При этом количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан, не ограничиваются. Такие ограничения установлены Законом в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц. Для юридических лиц ограничения могут быть также установлены законодательными актами. Гражданский кодекс конкретизирует права учредителей (участников, членов) коммерческих и некоммерческих юридических лиц. Установлено, что имущество, переданное в качестве вкладов (взносов) этими лицами коммерческим и некоммерческим организациям (кроме переданного унитарным предприятиям либо учреждениям, финансируемым собственником), а также имущество, приобретенное этими юридическими лицами, находится в собственности этих юридических лиц, а учредители (участники, члены) коммерческой организации в отношении имущества, находящегося в собственности этой организации, имеют лишь обязательственные права, определяемые в учредительных документах.

Учредители (участники, члены) общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов утрачивают право на имущество, переданное ими в собственность соответствующей организации. Имущество, о котором идет речь, находится в собственности этих организаций и фондов и используется ими для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами.

Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. «Об объектах, находящихся только в собственности государства» установлено, что юридические лица частной формы собственности и физические лица не имеют права создавать или иным образом приобретать право собственности на объекты, перечисленные в ст. 2 названного закона.

Юридические лица частной формы собственности и физические лица, виновные в незаконном владении, пользовании и распоряжении объек-

тами, которые должны находиться только в собственности государства, несут ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

***Частная собственность юридических лиц негосударственной формы собственности и частная собственность физических лиц используется исключительно в их интересах.***

Что касается права собственности и иных вещных прав на недвижимое и движимое имущество иностранных юридических и физических лиц, то оно определяется по праву страны, где это имущество находится, если иное не предусмотрено законодательными актами. Деление форм собственности, в основу которого положен единственный критерий – субъект права собственности, не исключает других классификаций права собственности по различным видам и подвидам. Так, *частная собственность юридических лиц по особенностям правового режима выступает в виде частной собственности обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, акционерных обществ, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций и т.п.*

Деление права собственности на формы, виды и подвиды можно проводить и по другим критериям, если это даст возможность выявить особенности соответствующего вида и подвида права собственности.

Особо следует выделить *собственность на рабочую силу. Ее особенность обусловлена прежде всего тем, что объект этой собственности специфический – способности человека. Притом не любые, а конкретные, объективно необходимые для того или иного труда, да к тому же все более и более развитые. Кроме того, особенность этого вида собственности связана с тем, что здесь объект неотделим от субъекта собственности и существует не только благодаря ему, но и непосредственно в нем.*

*Признание особенностей данного вида собственности (на рабочую силу) обуславливает специфику механизма ее реализации. Он должен быть таким, чтобы обеспечивать компенсацию средств, необходимых не только для возобновления рассматриваемых способностей к труду, но и для поддержания самой жизни, а также развития личности собственника данных способностей. Механизм должен быть таким, чтобы, как и всякая другая, эта собственность при ее экономической реализации давала доход работнику.*

Наконец, неординарность способностей, а то и их уникальность, особенно творческая, требуют уникального механизма их экономической ре-

лизации. Он должен исключать принятое (особенно в западной литературе) приравнивание всех факторов производства (капитал, земля, труд), «причесывание» их, если можно так сказать, одной гребенкой.

Человек как творец и его инновационные способности, как показывает современная НТР, становятся определяющими среди других факторов для обеспечения экономического и всего социального прогресса. Этим и должен обуславливаться особый механизм их реализации, не нацеленный лишь на извлечение дохода, как при использовании других факторов производства (капитала и земли), а сориентированный на создание благоприятных условий для проявления и развития творческих способностей, на отношение к таланту как национальному достоянию.

Осознание таких особенностей и дифференцированный подход к факторам производства становятся особенно важными в новом столетии. *Проявляемый здесь новый подход к отношениям между обществом – человеком – природой как отношениям разумным и гармоничным требует первоочередных приростов не в материальном производстве, а в сфере интеллекта, образования, культуры.* А это, в свою очередь, требует особого, дифференцированного отношения к фактору «труд», к творческим способностям работников, к их заработной плате.

Но такая особенность данного фактора и такой подход к собственности на него еще не нашли должного отражения ни в теории, ни на практике.

Новый подход требует обратить особое внимание и на проблему образования – его качественного совершенствования, непрерывности в течение всей трудовой жизни, гуманитаризации.

#### **5.4. Экономическое и юридическое понимание собственности**

Собственность – весьма сложное явление, которое изучается с разных сторон несколькими общественными науками. Так, экономика обнаруживает в присвоении полезных благ важнейшие хозяйственные связи между людьми, а юриспруденция – правовые отношения. В итоге словом «собственность» обозначаются хотя и близкие, но не одинаковые понятия.

**Собственность в экономическом смысле** – это реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества.

**Собственность в юридическом отношении** показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обязательном порядке для всех граждан.



Центральным моментом отношений собственности является их **исключающий характер**. Отношения собственности – это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Исключительность означает, что все, кроме собственника, исключены из доступа к ресурсу. Отсутствие исключений из доступа к ресурсам и другим благам, т.е. свободный доступ к ним означает, что они ничьи, что они не принадлежат никому или (что то же самое) принадлежат всем. Такие ресурсы и блага не могут составлять объект собственности. Следовательно, по поводу их использования люди не вступают в экономические отношения рыночного обмена.

Система отношений собственности включает три элемента:

- отношения присвоения;
- отношения хозяйственного использования имущества;
- отношения экономической реализации собственности.

### **5.5. Права собственности как «правила игры» в хозяйственных системах**

В современной экономической теории получило развитие целое направление экономического анализа, именуемое неoinституционализмом. Одной из наиболее известных теорий этого направления является **экономическая теория прав собственности**.

Права собственности реализуются как поведенческие нормы, регулирующие отношения между людьми по поводу редких благ. Это своего рода «правила игры», согласно которым протекает экономическая деятельность в обществе. «Права собственности – это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять при этом затраты и выгоды. Именно права собственности – или то, что, по мнению людей, является существующими правилами игры, – определяют, каким образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса» (П. Хейне. Экономический образ мышления).

У истоков теории прав собственности стояли американские экономисты Рональд Коуз, лауреат Нобелевской премии 1991 г., почетный профессор Чикагского университета, и Армен Алчян, профессор Лос-Анджелесского университета. Своеобразие экономического анализа, согласно их теории, состоит в следующем.

Во-первых, в своих исследованиях они оперируют не привычным для нас понятием «собственность», а используют термин «права собствен-

ности». Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок» или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность.

Полный «пучок прав» собственности состоит из следующих одиннадцати элементов, характеризующих содержание собственности, «правил игры» при использовании благ:

- из Римского права:
  - 1) право владения;
  - 2) право пользования, то есть личного использования вещи;
  - 3) право осуществления управления, то есть решения о том, как и кем вещь может быть использована;
- из XIX века:
  - 4) право на доход;
  - 5) право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- из первой половины XX века:
  - 6) право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации;
  - 7) право на переход вещи по наследству или завещанию;
  - 8) бессрочность;
- из второй половины XX века:
  - 9) запрещение вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других образом;
  - 10) ответственность в виде взыскания, то есть возможность изъятия вещи в уплату долга;
  - 11) остаточный характер, то есть ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении или утрате срока передачи или по любой иной причине.

Чем более рассредоточены права собственности между отдельными физическими и юридическими лицами, тем шире возможности осуществления сделок по их передаче. Рынок немыслим ни при полном отсутствии прав собственности, ни при абсолютной их концентрации в руках отдельного субъекта, например, государства.

Таким образом, авторы экономической теории прав собственности раскрыли сам механизм рождения рынков: рынок заработает, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам. С точки зрения авторов данной теории, распределять права собственности на ресурсы, а значит, отчуждать других от свободного доступа к ним означает **специфицировать права собственности.**

Смысл и цель спецификации состоят в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу. Ведь только собственник пользуется в конечном счете всеми положительными и отрицательными результатами осуществляемой им деятельности. Поэтому он оказывается заинтересованным в максимально полном их учете при принятии решений. Чем более специфицировано право собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другому лицу. Именно поэтому в процессе обмена права собственности на те или иные блага будут переданы тому экономическому агенту, для которого они представляют наивысшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение ресурсов, поскольку в ходе обмена они перемещаются от менее производительного к более производительному пользователю, от лиц, меньше их ценящих, к лицам, ценящим их больше.

#### **5.6. Разгосударствление и приватизация собственности, особенности в Республике Беларусь**

Разгосударствление и приватизация – это процессы перехода собственности из одних форм собственности в другие.

Разгосударствление – передача государственной собственности в разные формы частной и коллективной собственности. Приватизация (*private* – частный, единичный) – это отход от доминирования государственной собственности и переход к частной собственности. В Законе Республики Беларусь «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» подчеркнуто, что приватизация – это приобретение физическими и юридическими лицами права собственности на объекты, принадлежащие государству.

**Основными целями** приватизации являются:

- создание условий для формирования новых экономических отношений, построенных на многообразии форм собственности, самостоятельности и ответственности товаропроизводителей;
- повышение эффективности деятельности предприятий на основе передачи их новым собственникам;
- формирование слоя частных собственников, эффективно влияющих на создание социально ориентированной рыночной экономики;

- создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства;
- содействие процессу стабилизации финансового положения страны;
- создание привлекательного инвестиционного климата.

**Формы приватизации:**

- приобретение физическими и юридическими лицами акций ОАО;
- выкуп арендуемого госимущества трудовым коллективом предприятия;
- приобретение объектов госсобственности по конкурсу;
- приобретение объектов госсобственности на аукционе;
- безвозмездная передача госимущества.

**Приватизация в нашей стране осуществляется двумя методами:**

- 1) возмездным (продажа – выкуп госимущества);
- 2) безвозмездным (бесплатная передача части госимущества трудовому коллективу приватизируемого предприятия; оформление части госимущества гражданам РБ через квоты, т.е. чеки «маемасць»).

**Основные принципы приватизации:**

1. Сочетание возмездного и безвозмездного способов приватизации.
2. Право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой государственной собственности.
3. Дифференциация методов, форм и процедур приватизации.
4. Разграничение компетенций по осуществлению приватизации между органами государственной власти и управления различных уровней.
5. Предоставлений определенных социальных гарантий членам трудовых коллективов приватизируемых предприятий.
6. Контроль за осуществлением приватизации со стороны государства.
7. Обеспечение широкой гласности процесса приватизации.
8. Постепенность и поэтапность процесса приватизации.
9. Соблюдение законности.

## РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ

### ЛЕКЦИЯ 6. РЫНОК: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ

#### 6.1. Понятие рынка

Обращаясь к понятию «рынок», можно выделить два основных подхода к его трактованию.

**Первый** основан на выделении политико-идеологического и философского содержания рынка и рыночных отношений, когда в качестве основных характеристик рынка рассматриваются:

а) **рынок как способ организации общественного производства**, основанного на свободе предпринимательства и ограниченной роли государства. В этом качестве рынок противостоит способам организации, опирающимся на применение методов централизованного планирования и административного регулирования;

б) **рынок как способ поведения хозяйствующих субъектов**, определяющих критерии принимаемых ими решений и характер отношений между субъектами («рыночное поведение»);

в) **рынок как способ мышления**, формирующий соответствующее мировоззрение участников хозяйственной деятельности («рыночное мышление»).

**Второй** подход к трактовке понятия «рынок» основан на выделении его конкретно-экономического содержания. Рынок трактуется как механизм, позволяющий определить соотношение спроса и предложения на различные виды товаров и услуг.

С позиций экономической теории **рынок** – это система экономических отношений по поводу предпринимательской деятельности на основе многообразных форм собственности и обмена ее результатами.

**Основными признаками рынка** являются:

- обмен товарами и услугами по эквиваленту;
- распределение благ по факторам производства;
- механизм воспроизводства, регулирующий обновление и развитие основного капитала;
- саморегулирование экономического равновесия;
- средства стимулирования рационального использования ресурсов ради максимизации выгод (прибыли).

Рынок зародился много тысяч лет назад на стадии разложения первобытнообщинного строя. Причины или условия возникновения рынка:

- общественное разделение труда;
- развитие товарного производства;
- обособление хозяйств с ответственностью за результаты производства.

Рыночное хозяйство может быть простым товарным и капиталистическим. Различия между ними можно представить следующим образом (табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Различия между простым товарным и капиталистическим производством**

|   |  |
|---|--|
| Простое товарное производство                   | Капиталистическое товарное производство                    |
| Средства производства принадлежат производителю | Средства производства принадлежат собственнику-капиталисту |
| Продукт создается трудом производителя          | Продукт создается наемным работником                       |
| Цель – удовлетворение личных потребностей       | Цель – максимизация прибыли                                |
| Рабочая сила не является товаром                | Рабочая сила – товар                                       |

Капиталистическое товарное производство возможно только при наличии рынка, обеспечивающего обмен результатами.

Обмен осуществляется либо непосредственно – бартер:  $T - T_1$ , либо опосредованно с помощью денег:  $T - Д - T_1$ ,  $T - Д ... Д - T_1$ .

**Субъектами рынка** являются продавцы и покупатели, в качестве которых выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы. Все хозяйствующие субъекты тесно взаимодействуют на рынке, образуя взаимосвязанный «поток купли-продажи».

**Объектами рынка** являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (труд, земля, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Рыночный механизм взаимодействия субъектов предполагает:

- согласие обменивающихся сторон;
- эквивалентную возмездность;
- свободный выбор партнеров;
- наличие конкуренции.

## 6.2. Условия возникновения и сущность рынка

Рынок – понятие историческое. Он возник на определенном этапе социально-экономического развития и с тех пор претерпел существенные качественные и количественные изменения.

Первоначально рынок действительно возник и определялся как какое-либо физическое место (городская или сельская базарная площадь), где совершались акты купли-продажи товаров. В таком понимании рынок существует и сегодня, однако его роль в современной экономике незначительна. По мере развития и углубления общественного разделения труда и специализации границы рынка расширялись, а вместе с ними изменялись его содержание и функции. Еще в прошлом веке Р. Барр писал, что экономисты «понимают под рынком не какое-то определенное место, где осуществляются продажи и покупки, а всю территорию, части которой связаны отношениями свободной торговли таким образом, что цены быстро и легко выравниваются».

В настоящее время под **рынком** понимается определенная форма организации общественного производства, которая обеспечивает взаимодействие производства и потребления посредством механизма цен.

Механизм цен является ключевым звеном рыночных отношений, так как именно он обеспечивает связь между производителями и потребителями, продавцами и покупателями, уравнивая предложение товаров и услуг и спрос на них.

Говоря о ценах, мы имеем в виду именно рыночные цены, которые устанавливаются не внешними по отношению к рынку силами (например, государством или церковью, как это было в средневековой Европе), а самими продавцами и покупателями, их свободным волеизъявлением. Рыночная экономика – это экономическая система, которая контролируется, регулируется и управляется рыночными, т.е. свободными ценами.

Модель экономики такого типа базируется не только на системе общественного разделения труда и специализации, но и на праве частной собственности субъектов рыночных отношений. Рассмотрим подробнее условия возникновения рынка.

*Первым условием* (предпосылкой) возникновения рыночной экономики является *общественное разделение труда и специализация* или, другими словами, *техническая обособленность* участников хозяйственной деятельности. Она свидетельствует о том, что каждый из них занимается производством каких-то конкретных товаров и услуг, работая непосред-

венно для удовлетворения не своих потребностей в этих благах, а потребностей других людей. Для удовлетворения же общих потребностей всех участников общественного разделения труда им необходимо вступить в обмен между собой.

Но сам по себе обмен не равносителен существованию рынка, так же как и общественное разделение труда – достаточному условию его развития. Обмен имеет место во всех экономических системах, где есть разделение труда и специализация. Существовал он и в советском плановом хозяйстве, которое, однако, не было рыночным, так как условия производства и обмена (что и сколько производить, кому и по какой цене продавать) определялись не самими производителями, а государством в лице Госплана и отраслевых министерств. Отсюда следует, что общественное разделение труда – необходимое (без него не может быть обмена), но недостаточное условие существования рынка (отношений купли-продажи с помощью механизма цен).

*Вторым необходимым условием* возникновения рыночной экономики является так называемая экономическая обособленность субъектов хозяйственной деятельности, которая может существовать лишь тогда, когда все они независимы, автономны в принятии решений относительно того, что, как и для кого производить, сколько, кому и по какой цене продавать. Экономическая обособленность возникает на базе частной собственности, затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акционерные общества). По сути своей экономическая обособленность означает, что производитель полностью отвечает за результаты своего труда, что его благосостояние зависит от соотношения выгоды, полученной от реализации созданного блага, и затрат на его производство. Для существования такого хозяйственного порядка необходимо, чтобы собственность на средства производства и результаты труда находилась не у государства, а у самих производителей, т.е. чтобы она носила частный характер. Таким образом, право частной собственности является обязательным условием формирования, развития и совершенствования рыночных отношений.

*Третьим условием* эффективного функционирования рыночного хозяйства является самостоятельность производителя, свобода предпринимательства. Вне рыночного регулирования хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Таким образом, рыночная система характеризуется господством частной собственности, общественным разделением труда, широким разви-



тием обменных отношений, в ней действуют специфические принципы и стимулы хозяйствования, основанные на свободе предпринимательства, свободе выбора профессиональной деятельности для каждого желающего работать, свободе потребительского выбора для каждого покупателя.

### **6.3. Роль и функции рынка**

Как мы уже выяснили, рынок – это совокупность сделок купли и продажи товаров и услуг. В такие сделки повседневно вступает каждый, когда, например, покупает продукты в магазине или уплачивает за проезд в общественном транспорте, приобретает билет в кино или театр.

Роль и функции рынка можно правильно понять, если рассмотреть его в рамках более широкой системы. Такой системой является товарно-рыночное хозяйство. Оно состоит из двух относительно самостоятельных подсистем: а) товарного производства и б) рынка, т.е. отношений обмена. Эти подсистемы неразрывно воссоединяются с помощью прямых и обратных связей.

Исходное звено общей системы – товарное производство – оказывает прямое воздействие на рынок по нескольким направлениям:

а) в сфере производства постоянно создаются полезные продукты, которые столь же регулярно становятся объектами рыночных сделок;

б) одновременно с изготовлением товаров создаются потенциальные доходы всех агентов товарного хозяйства, которые подлежат реализации в рыночном обмене;

в) в силу общественного разделения труда, на котором основывается товарное производство, создается необходимость самого рыночного обмена продуктами.

В свою очередь, рынок оказывает во многом определяющее обратное влияние на процесс создания товаров. Обратные экономические связи и составляют особые функции рынка, выражающие его сущность.

Рынок выполняет следующие функции: интеграционную, информационную, регулирующую, посредническую, ценообразующую, санирующую. Рассмотрим их подробнее.

*Первая функция* рынка – интеграционная – состоит в том, что рынок интегрирует (соединяет) сферу производства (тем самым производителей) и сферу потребления (потребителей) в общий процесс активного обмена

продуктами и услугами. Без рынка товарное производство не может служить потреблению, а сфера потребления окажется без благ, удовлетворяющих потребности людей.

*Вторая функция* – информационная. Она заключается в том, что через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки за кредит рынок дает участникам производства информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

*Третья функция* – регулирующая. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики, и прежде всего на производство. Рынок дает ответы на вопросы, *что, как и для кого* производить. Он является главным контролером конечных результатов производства. При этом в рыночном обмене непосредственно выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствуют качество и количество созданных продуктов.

*Четвертая функция* – посредническая – проявляется в том, что рыночный обмен служит способом осуществления экономических интересов продавцов (производителей товаров) и покупателей (потребителей). Взаимосвязь этих интересов строится на принципе, который четко сформулировал А. Смит: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...». Разумеется, этот принцип личной материальной заинтересованности предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

*Пятая функция* – ценообразующая. На рынок поступают обычно продукты и услуги одного назначения, но содержащие неодинаковое количество материальных и трудовых затрат. Но рынок признает лишь общественно необходимые затраты, только их согласен оплатить покупатель. Здесь, следовательно, устанавливаются стоимость и цена товара, чутко реагирующая на изменение в производстве, в потребностях, в конъюнктуре.

*Шестая функция* – санирующая. Рыночный механизм – это не благотворительная система. Он жесткий и даже жестокий. Ему присуще социально-имущественное расслоение, беспощадность по отношению к слабым. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает «зеленый свет» более предприимчивым и эффективным.

## ЛЕКЦИЯ 7. СТРУКТУРА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 7.1. Структура рынка

На ранней стадии существования рынка (в Древней Греции и Древнем Риме, а затем в средневековых городах) он находился в неразвитом – слитном, нерасчлененном состоянии. Это вполне соответствовало слабому развитию товарного производства, поставлявшего для продажи сравнительно небольшое количество продуктов, не отличавшихся значительным разнообразием ассортимента.

При капитализме торговля на городских площадях была вытеснена совершенно иной системой рынков и множеством торговых зданий различного назначения.

Сейчас в высокоразвитых странах реально существует система рынков.

**Система рынков** – совокупность всех рынков, расчлененных на основе самых разных критериев.

Такая совокупность образовалась, в конечном счете, во второй половине XX столетия под воздействием ряда факторов.

Во-первых, в условиях индустриального и постиндустриального производства многократно расширилось рыночное пространство за счет широкого преобразования натурального производства в товарное, распространения отношений купли-продажи на рабочую силу основной массы трудящихся, быстрого развития сферы платных услуг, а также оплачиваемых духовных благ, превращения конечных результатов научных исследований (научных и опытно-конструкторских разработок) в товарный продукт.

Во-вторых, современное производство стало создавать в огромных количествах весь спектр полезных благ, удовлетворяющих потребности всесторонне развитого человека. Реализация таких благ не могла происходить на каком-то одном рынке и потребовала их дифференциации.

В-третьих, усилившееся в XX в. общественное разделение труда вышло за пределы производства и распространилось на рыночную сферу. В этой сфере возникли специализированные рынки, занявшиеся продвижением до потребителей товаров и услуг разного вида.

В-четвертых, в результате широкого развития акционерных обществ объектом массовой купли-продажи стали ценные бумаги на специализированном *рынке ценных бумаг*.

В-пятых, интенсивный рост международных экономических связей потребовал создания развитого *рынка иностранных валют*.

В современной системе рынков по критерию «объекты рыночного обмена» выделяются:

- *рынок потребительских продуктов* (он подразделяется на множество подотраслей, реализующих продовольственные и непродовольственные блага, рынок жилья и т.п.);
- *рынок средств производства* (на нем приобретаются вещественные факторы производства: оборудование, транспортные средства, здания, сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и др.);
- *рынок услуг* (сюда входят многообразные виды сервиса: коммунальное и бытовое обслуживание, финансовые и страховые операции, коммерческие, социальные, культурные, духовные и иные услуги);
- *рынок труда* (для работодателей и наемных работников);
- *рынок научных и опытно-конструкторских разработок* (продуктов научных исследований, готовых для технологического освоения в производстве);
- *рынок ссудных капиталов* (сфера купли и продажи временно свободных денежных средств, используемых в производственных целях);
- *рынок ценных бумаг* (акций, облигаций и других ценных документов, приносящих доход);
- *рынок валют* (национальные и международные учреждения, через которые производятся покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами);
- *рынок информационных продуктов*;
- *рынок духовных благ* (область платной реализации продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и др.)

С образованием такого широко и глубоко развитого рыночного пространства резко возросла его активная экономическая роль. Рынок стал обеспечивать производство всего комплекса необходимых субъективных материальных, научно-технических, интеллектуальных и финансовых условий развития. Теперь уже все крупные отрасли хозяйства испытывают на себе зависимость от специализированного рыночного воздействия. Не случайно национальное хозяйство получило название рыночной экономики. Этим не отрицается существование и значение товарного производства, а только отражается то новое состояние экономического организма, когда все его клеточки испытывают воздействие рыночных отношений. Способ

осуществления такого воздействия зависит от форм и типов взаимодействия агентов рынка.

**Экономическими субъектами рыночной экономики являются домохозяйства, фирмы и государство.**

*Домохозяйство* – это экономическая единица в составе одного или нескольких лиц, связанных брачно-семейными отношениями, которая самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

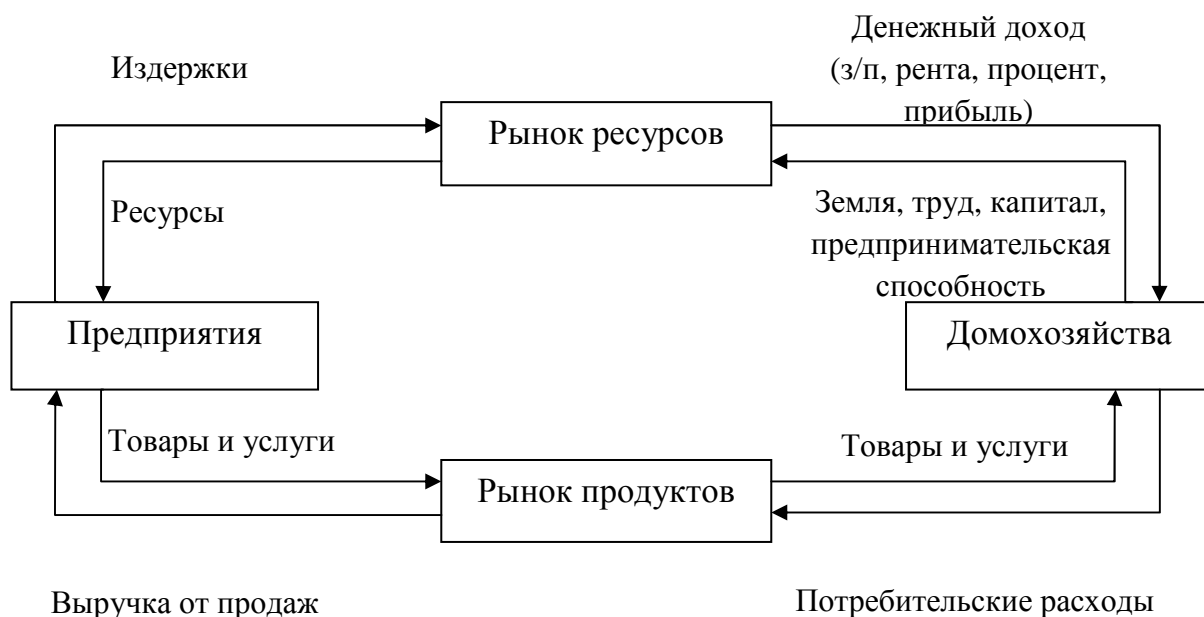
*Фирма* – экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимизации прибыли и использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим фирмам, домохозяйствам и государству.

*Государство* – это все правительственные учреждения, имеющие юридическую и политическую власть для осуществления в случае необходимости контроля над хозяйственными объектами и над рынком для достижения общественных целей.

Домохозяйства и фирмы образуют частный сектор, а государство – государственный. Все эти основные хозяйственные субъекты взаимодействуют на рынке продуктов и услуг, рынке факторов производства и финансовом рынке, образуя поток доходов и расходов.

Домохозяйства, имея факторы производства (труд, землю, капитал, предпринимательские способности), предоставляют их через рынок ресурсов фирмам, которые, в свою очередь, предъявляют спрос на эти факторы производства. Оплата факторов производства выступает на стороне фирм расходами, а на стороне домохозяйств – доходами. Домохозяйства будут предъявлять спрос на необходимые продукты и услуги на рынках товаров и услуг и тратить свой доход на их приобретение. Предприниматели, предлагая и реализуя произведенную продукцию, будут соответственно получать доход (рис. 7.1).

Эту схему можно существенно усложнить, если учесть еще связи домохозяйств и фирм с государственным сектором, который также осуществляет закупки на рынке товаров и факторов производства. В то же время государство получает в виде налогов часть дохода частного сектора экономики. Нужно отметить, что этот «поток» доходов и расходов постоянно находится в движении.



### 7.1. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов

Рынок в одном важном отношении прямо противоположен натуральному хозяйству. Как мы знаем, в натуральном хозяйстве создаваемые продукты поступали в распределение, которое зачастую не предоставляло потребителю возможность выбирать по его желанию те или иные блага. В отличие от этого жесткого порядка рынок в принципе способен обеспечить его агентам максимальную степень экономических свобод.

*Для покупателя* данные свободы касаются выбора товара из множества взаимозаменяемых и независимых благ и отыскания продавца из числа тех, кто лучше обслужит и продаст продукт по сходным условиям. *Для продавца* свобода заключается в выборе наиболее подходящего покупателя и возможности распоряжаться деньгами, вырученными от продажи товаров, по своему усмотрению. *Для покупателя и продавца* свобода состоит в выборе устраивающих их условий торговой сделки.

По степени развитости этих и иных хозяйственных свобод рынки можно подразделить на три типа: свободный, нелегальный и регулируемый.

*Первый тип рынка* – свободный рынок. Он обладает максимумом экономических свобод в их классическом понимании, о котором сказано выше.

Между тем определение «свободный рынок» требует уточнения в двух отношениях: *для кого* он свободен и *от кого*. Свободным такой рынок является для его *субъектов*. Им принадлежит так называемый экономиче-

ский суверенитет. Так, продавцы сами решают, что продавать, кому сбывать продукцию и по какой цене. Подобным суверенитетом обладают и покупатели. В силу этого экономические связи на классическом рынке строятся только по горизонтали. Между контрагентами (договаривающимися сторонами) складываются партнерские отношения на основе хозяйственного договора, контракта (соглашения, устанавливающего права и обязанности для обеих сторон на какой-то срок).

Рынок первого типа свободен от вмешательства государства и строго правового регулирования. Ради истины следует признать, что часто такая неограниченная свобода оборачивается своей неприглядной стороной. В наше время из-за своеволия субъектов рынка и несоблюдения ими правил игры этот тип рынка получил нелестные названия – «дикий», «уличный», «нецивилизованный».

*Второй тип рынка* – нелегальный – близок по характеру поведения его субъектов к первому типу. Но между ними имеются существенные различия. Нелегальный рынок включает в себя его разновидность – *теневую торговлю*. Она ведется с нарушением законов и правил купли-продажи обычных товаров (при отсутствии необходимых патентов, лицензий, при неуплате сборов, налогов и т.п.). Нелегальным является и «*черный*» рынок. На нем подпольно торгуют товарами, которые законом запрещено реализовывать (например, наркотики, оружие).

Первому и второму типам рыночных отношений присущи определяющие черты – стихийность, непредсказуемость развития и неуправляемость. Эти качества не случайны. Они выражают основные черты классического капитализма в рыночной сфере:

- 1) на рынке свободно действуют единоличные собственники небольших фабрик;
- 2) производители обычно создают продукты без предварительной договоренности с покупателями;
- 3) сами производители, как правило, заботятся о розничной продаже продуктов населению.

Такое положение было характерно для производства и рыночного обмена XV – XIX вв. Но в XX в. возник и полностью развился новый тип рыночных отношений.

*Рынок третьего типа* – регулируемый, подчиненный определенному порядку, который закреплён в правовых нормах и поддерживается государством. Переход в XX в. к этому типу рынка обусловлен объективными причинами, которые вызвали тенденцию к усилению организованности и управляемости рыночных связей.

*Основными причинами перехода к регулируемому рынку являются:*

– во-первых, высокий уровень концентрации и специализации производства и расширение масштабов обобществления экономики. Крупные предприятия уже не могут, как было прежде, вслепую работать на неизвестный им рынок, подверженный стихийным переменам. Чтобы не рисковать огромными затратами капитала, крупные фирмы стремятся заблаговременно обеспечить себе рынки сбыта, охотно идут на выполнение выгодных им государственных заказов. Примечательно, что по заказам фирм и государства реализуется, например, до 60 % автомобилей и до 100 % станков;

– во-вторых, усиление общественного характера рыночных связей. Если в прошлом производитель товара часто сам продавал его непосредственно потребителю, то теперь на их пути – большая армия посредников. Они занимаются разными видами торгового сервиса – наладка и ремонт проданных изделий, гарантийное и сервисное обслуживание. Все это привело к существенному усложнению рыночных связей и превратило регулируемый рынок в социальный институт.

### **7.3. Инфраструктура рынка**

Термин «инфраструктура» (от *лат. infra-* ниже, под; *structura-* строение) означает всю систему обслуживания, функция которой состоит в обслуживании производства и населения.

**Инфраструктура** – совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, актов купли-продажи, или совокупность служб, предприятий, обслуживающих рынок.

Процесс формирования инфраструктуры в качестве относительно самостоятельной сферы общественного производства прошел несколько этапов, связанных с крупными вехами в общественном разделении труда.

Сегодня выделяют *производственную инфраструктуру*, обслуживающую производство (транспорт, связь, оптовую торговлю и т.д.), *социальную инфраструктуру* – совокупность объектов отраслей сферы обслуживания (транспорт и связь для обслуживания населения, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.), работа которых направлена на удовлетворение личных потребностей, обеспечение жизнедеятельности и интеллектуального развития населения, а также *инфраструктуру рынка*.



Особенностью хозяйственной деятельности предприятий инфраструктуры является то, что результат их функционирования нельзя резервировать или складировать, ибо он проявляется в форме процесса перемещения, хранения, передачи информации и т.д.

Новым видом инфраструктуры является *рыночная инфраструктура*. С развитием рыночного механизма в экономике страны появляется необходимость специализированного вида деятельности по удовлетворению потребностей отдельных рынков, организованной системы, отражающей спрос и предложение. Появление рынка обусловило возникновение новых организаций, учреждений, обеспечивающих его цивилизованное функционирование.

Инфраструктура рынка, призванная обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, облегчает участникам рыночных отношений реализацию их интересов, повышает оперативность и эффективность работы субъектов экономики, организует оформление рыночных отношений и облегчает юридическое и общественное регулирование деловой практики.

Основные элементы инфраструктуры современного рынка – это:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы организационно небиржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;
- 5) система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- 6) системы обеспечения деловых коммуникаций;
- 7) налоговая система и налоговая инспекция;
- 8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- 9) рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- 10) таможенная система;
- 11) профсоюзы работающих по найму;
- 12) система высшего и среднего образования;
- 13) аудиторские компании;
- 14) консультативные (консалтинговые) компании.

Функции инфраструктуры рынка заключаются в следующем:

- облегчать участникам рыночных отношений реализацию их интересов;
- повышать оперативность и эффективность работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационно оформлять рыночные отношения;
- упрощать формы юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

#### **7.4. Торговля и коммерция как элементы рынка**

Реализация товаров в рыночной экономике производится в сфере торговли (лат. *commercium*). Рыночные связи различаются по способам взаимодействия продавцов и покупателей в торговых сделках. Существующие формы торговли можно классифицировать следующим образом:

1. По *способам связи между агентами рынка*. Производитель или владелец товара непосредственно продает его потребителю. Производитель реализует полезную вещь сначала торговому посреднику, а тот перепродает ее потребителю. Зачастую посредничество бывает многозвенным, когда в нем последовательно участвует несколько перекупщиков товара.

2. В зависимости от *видов оплаты* товаров выделяются следующие формы торговли:

- *бартерная* торговля: безденежный обмен одного вида товара на другие;
- продажа благ за *наличные* деньги (или с оплатой по чеку). Так население приобретает нужные вещи на потребительском рынке;
- реализация продукции по *безналичному расчету* (оплата производится по перечислению: по поручению покупателя банк снимает с его счета деньги и переводит на счет продавца). Данным способом чаще всего приобретаются средства производства;
- продажа товара *наложенным платежом* (потребитель, живущий далеко от торгового предприятия, получает желаемую вещь, выкупая ее путем перечисления денег продавцу);
- реализация товаров в *кредит* (покупатель получает благо, обычно внося за него небольшую плату и в обмен на обязательство выплатить остальные деньги в оговоренные сроки). Такая форма торговли предполагает обилие товаров, и она развивается к выгоде потребителей и продавцов;
- предоставление вещей в *прокат* за определенную плату (в этом случае оплачивается время пользования благом).

3. С учетом объема продаж различают такие формы торговли:

– *оптовая торговля* (купля-продажа продукции в больших количествах). Обычно товары закупаются оптом, крупными партиями торговыми посредниками у производителей на торговых ярмарках и через товарные биржи;

– *розничная торговля* означает реализацию преимущественно потребительских благ в небольших количествах. Таким образом отдельные лица покупают нужные им продукты в магазинах, торговых палатках на продовольственных и вещевых рынках.

Рыночные отношения различаются не только по рассмотренным здесь формам связи между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями). В экономике зарубежных стран выделяют аукционы, долгосрочные контракты, телефонно-телексный рынок, разовые сделки, биржевую торговлю.

*Тендеры* (торги) – это распространенная форма торговли, когда покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с определенными технико-экономическими характеристиками с помощью тендерных комитетов, в которые входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации, покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, и другие участники.

Коммерческая деятельность, кроме торговли, включает в себя также другие виды деятельности, приносящие доход: производственный бизнес (в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и др.), непроизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертная деятельность), бизнес в сфере услуг.

Особенностью *коммерческого расчета* как метода ведения хозяйства на предприятии является стремление обеспечить торговую выручку от продажи произведенных товаров и услуг, достаточную для покрытия всех затрат ресурсов и получения прибыли. Основными принципами коммерческого расчета являются предпринимательская самостоятельность, самокупаемость и прибыльность, самофинансирование, материальная заинтересованность, экономическая ответственность.

## **7.5. Назначение и виды бирж**

Институт биржи существует уже много веков. Слово «биржа» латинского происхождения и означает буквально «кожаный кошелек». Возникли биржи в XVI в. как специальные места сбора коммерсантов для совершения торговых операций. Первая биржа была учреждена в Антверпене в

1531 г., вторая – в Лондоне в 1566 г., третья – в Нью-Йорке на Уолл-стрит в 1792 г. В России первую биржу учредил Петр I в Санкт-Петербурге в 1703 г. Расцвет биржевой торговли наступил в России в начале XX в. В период нэпа действовало более ста бирж, но в 1930 г. все они прекратили свое существование.

Преимущества биржевой торговли по сравнению с обычной состоят в том, что продавцам и покупателям здесь легче найти друг друга, чем при поиске наугад. Кроме того, она обеспечивает механизм установления цены.

Деятельность бирж регулируется государственными органами и независимым органом, устанавливающими правила работы бирж и отдельных ее членов.

**Биржа** – организационная форма торговли массовыми товарами стандартных параметров или форма осуществления систематических операций по купле-продаже валюты, рабочей силы и ценных бумаг.

Сегодня биржа – это, как правило, государственное акционерное учреждение, выполняющее ряд функций, таких как:

- предоставление места для торговли (где собираются покупатели и продавцы и договариваются о ценах);
- организация биржевого торга;
- установление правил торговли, в том числе стандартов на продукцию, реализуемую через биржу;
- разработка пакетов типовых контрактов по сделкам купли-продажи;
- котировка (установление) цен;
- урегулирование и арбитраж споров;
- информационная деятельность;
- предоставление определенных гарантий при сделках с ценными бумагами или товарами, получение за это комиссионных.

**Сделка (операция)** – соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара, сопровождаемое переходом финансового инструмента (денег, банковских документов и др.) от одного лица к другому.

Предметом сделок на товарных биржах являются товары и контракты (договоры) на их поставку. Биржевыми товарами считаются продукты массового производства, обладающие качественной однородностью, сопоставимостью качественных характеристик и взаимозаменяемостью отдельных партий, что позволяет вести торговлю без представления товаров по образцу, описанию качества. На бирже функционируют:

- маклеры – лица, владеющие местом на бирже, осуществляющие сделки по поручению клиентов и за их счет;

- брокеры – посредники, содействующие совершению сделок между заинтересованными сторонами (клиентами), обычно заключающие сделки по поручению клиентов и за их счет;

- дилеры – лица или фирмы, которые занимаются перепродажей товаров, чаще от своего имени и за свой счет;

- «быки» – игроки, играющие на повышение цен товаров; они рассчитывают на повышение цен и поэтому скупают у контрагентов товар, акции или биржевые контракты, чтобы позднее продать их по более высокой цене;

- «медведи» – игроки, играющие на понижение цен товаров, акций; они считают, что позднее цены на них снизятся, и в целях извлечения прибыли продают их.

Основными видами бирж являются товарные, фондовые, фьючерсные биржи и биржи труда.

*Товарная биржа* призвана выполнять следующие функции:

- оказывать посреднические услуги при заключении торговых сделок по различным товарам;

- заключать товарные сделки по различным товарам;

- упорядочивать товарную торговлю;

- регулировать торговые операции и разрешать торговые споры;

- публиковать сведения о ценах, состоянии производства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

*Фондовая биржа* занимается куплей-продажей ценных бумаг (акций, облигаций, векселей, ваучеров и т.д.). В широком смысле слова *ценные бумаги* – это особым образом оформленные документы, выражающие имущественные (долговые) обязательства. В настоящее время на смену этим биржам приходят межбанковские телекоммуникации (типа SWIFT).

*Фьючерсная биржевая торговля* – один из наиболее динамичных секторов мировой рыночной экономики. В настоящее время в мире насчитывается почти 150 фьючерсных бирж, в основном в США, где осуществляются сделки по 54 наименованиям товаров. *Фьючерсные сделки* заключаются с товарами, которых на момент сделки в наличии нет (например, урожай будущего года), и поэтому они представляют собой акты купли-продажи не самого товара, а права на товар, т.е. обязательства на их поставку.

Широкое развитие международного обмена предопределяет необходимость наличия денежных средств для расчета с иностранными партнерами. *Валютные биржи* выполняют следующие функции:

- аккумуляирование спроса и предложения на валютные ресурсы;

- установка единого курса рубля по безналичным операциям банков;
- обеспечение дополнительных гарантий при заключении валютных сделок;
- организация и проведение расчетов в иностранной валюте и рублях по сделкам;
- определение текущего курса иностранных валют к рублю;
- сбор и анализ информации о процессах, происходящих на валютном рынке.

*Биржа труда* – посредническая организация, призванная обеспечить согласование интересов работников и работодателей, согласование спроса и предложения рабочей силы, оказание социальной помощи безработным.

Классические функции биржи труда:

- учет свободной рабочей силы и вакансий на предприятиях, зарегистрированных на рынке труда;
- материальная помощь безработным и их трудоустройство;
- организация переподготовки и повышения квалификации работников;
- финансирование дополнительных рабочих мест, а также другие услуги на меняющемся рынке труда (например, консультирование).

Все экономические связи рыночных субъектов приобретают юридическую форму (например, хозяйственного договора), а конкретные формы рыночных отношений проявляются в количественном и качественном соотношениях основных параметров спроса, предложения, цен и т.д., составляющих в целом рыночный механизм.

## **7.6. Рынок как социальный институт**

В развитой рыночной экономике важную роль играют непосредственно государство в лице органов власти и управления и социальные институты. В экономической науке нет однозначного определения категории «институты». Например, Д. Норт понимает под институтами правила игры в обществе или, другими словами, созданные людьми ограничения, формирующие их взаимодействие.

В современной экономике под *социальным институтом* понимается определенная организация общественной деятельности, которая регулирует правила поведения людей и их взаимоотношения.

Что же входит в систему рыночных институтов?

Во-первых, правовая система, которая в рыночной экономике выполняет две задачи:

1) организует правовое регулирование рынка – устанавливает для субъектов рынка единые правила поведения;

2) защищает субъектов рынка и наказывает виновных за нарушение правовых норм, тем самым охраняя экономические интересы рыночных агентов.

Правовое регулирование рынка обеспечивает всесторонне развитое законодательство, охватывающее всю систему рыночных отношений. Его основу в нашей стране составляет Гражданский кодекс, выполняющий роль экономической конституции. В нем особое внимание уделено характеристике роли гражданско-правового договора – средства регулирования рыночных отношений. Вполне очевидно, что рынок как социальный институт не может существовать без предварительного и опережающего развития правового законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность людей.

Во-вторых, в рассматриваемую систему входят органы государственного контроля и регулирования: учреждения по санитарному, экологическому контролю; налоговая система; органы финансово-кредитной политики государства. Значит, современный рынок развивает не только горизонтальные отношения, но и органически включает качественно новые вертикальные связи. Они идут сверху вниз – от государства к хозяйственным субъектам и в определенных пределах регулируют их поведение.

В-третьих, к рыночным институтам относятся ассоциации, союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности, эффективности действий рыночных агентов.

В-четвертых, в совокупность институтов включена рыночная инфраструктура. В нее входят торговые предприятия, товарные и фондовые биржи, банки, государственные бюджетные учреждения. Причем у каждого вида рынка имеется своя инфраструктура. Так, на рынке товаров (потребительских и производственных) и услуг имеются специализированные организации: товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, многочисленные компании, занятые посреднической деятельностью, службы сервиса и иные.

Таким образом, рынок как социальный институт прочно объединяет всю совокупность рыночных связей в единую целостность. Эта целостность придает рынку новое качество, способность к саморегулированию на основе экономических законов, определяющих динамику цен.

## ЛЕКЦИЯ 8. СПРОС. ЗАКОН СПРОСА. НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА

### 8.1. Спрос на товар и его характеристика

Каждое самостоятельное хозяйство, вступающее в отношения с другими самостоятельными хозяйствами, создает на рынке предложение и предъявляет спрос по определенным ценам. Таким образом, цена, спрос, предложение являются основными элементами рыночного механизма. Начнем с анализа спроса.

**Спрос** как экономическая категория характеризует *объем товаров, который потребители желают и могут купить по определенной цене за определенное время.*

Естественно, что спрос нельзя отождествлять с потребностью как таковой: если человек испытывает нужду в каком-либо благе, но у него нет денег, то он не обладает покупательским спросом. Следовательно, *спрос – это платежеспособная потребность*, то есть сумма денег, которую покупатели могут и намерены заплатить за какие-то нужные им изделия.

На спрос воздействует ряд рыночных факторов: доходы покупателей, их вкусы и предпочтения, их число на рынке, цены товаров-заменителей и дополняемых товаров и, конечно, цены на запрашиваемые товары. Причем перед потребителем обычно предстает рынок, где имеется возможность выбора альтернативного количества одноименных товаров, пользующихся спросом, по разным ценам. За те же деньги человек приобретает больше продуктов, если их цена снизится, и наоборот.

**Функция спроса** – это *взаимосвязь между желаниями потребителей иметь тот или иной товар (спросом на товар) и определяющими его факторами.*

Кривая спроса характеризует состояние цен и объема покупок продукции в определенный момент времени (например, на 1 января 2009 г.). Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде

$$Q_D = f(P), \quad (8.1.)$$

где  $Q_D$  – величина спроса (*demand*);  $P$  – цена (*price*).

Кроме цены, на спрос влияют и другие факторы. Рассмотрим это влияние подробнее.



**Функция спроса** (*demand function*) – функция, определяющая спрос в зависимости от влияющих на него различных факторов. Важнейшим из них является цена на единицу блага в данный момент. Мы уже выяснили, что чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот. Изменение цен означает движение по кривой спроса (рис. 8. 1).

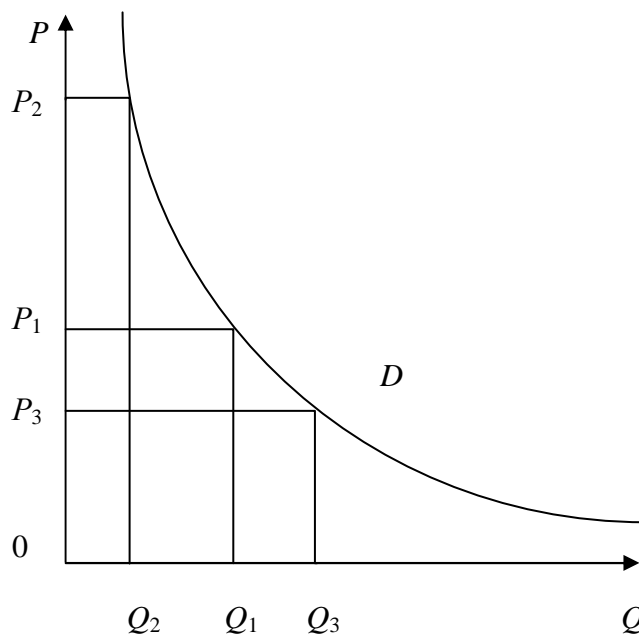


Рис 8.1. Кривая спроса

На спрос влияют не только цены, но и иные факторы: 1) увеличение (или сокращение) доходов потребителя, 2) изменение вкусов и предпочтений, 3) ценовые и дефицитные ожидания, 4) колебание расходов на рекламу, 5) изменение цен товаров-субститутов и комплементарных товаров, 6) рост (или уменьшение) количества покупателей и др.

Спрос является функцией всех этих факторов:

$$Q_D = f(P, I, Z, W, P_{sud}, P_{com}, N, B), \quad (8.2)$$

где  $Q_D$  – спрос;  $P$  – цена;  $I$  – доход;  $Z$  – вкусы;  $W$  – ожидания (*waiting*);  $P_{sud}$  – цена на товары-субституты;  $P_{com}$  – цена на комплементарные товары;  $N$  – количество покупателей;  $B$  – прочие факторы.

Эти факторы способствуют сдвигу кривой спроса вправо или влево (рис. 8.2, 8.3).

Например, **увеличение денежных доходов потребителей** (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса, то есть сдвиг кривой  $D$  в

положение  $D_2$ . При этом спрос может возрасть быстрее или медленнее роста дохода в зависимости от качества товара, его места в бюджете потребителя и ряда других свойств, которые будут выяснены позже. Такая ситуация типична для большинства товаров, за исключением низкокачественных. Рост доходов переключает спрос потребителей на товары лучшего качества, спрос же на низкокачественные товары снижается, то есть кривая перемещается из положения  $D$  в положение  $D_1$ .

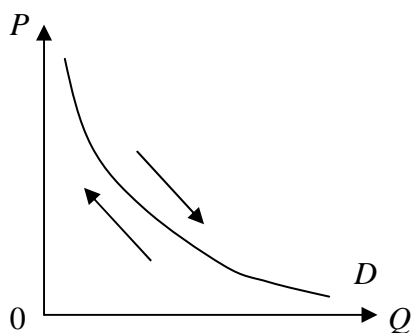


Рис. 8.2. Кривая спроса

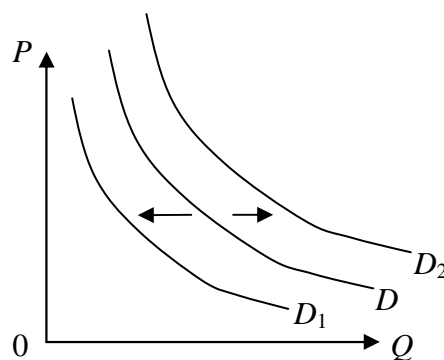


Рис. 8.3. Функция спроса  
(сдвиг кривой спроса)

**Рост цен на товар, который является субститутom** данного товара, повышает спрос на данный товар. Например, рост цен на красные гвоздики может переключить часть спроса на розовые (или белые) гвоздики, вследствие чего цена их также начнет расти. Это позволяет сделать вывод о том, что *если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь*. Рост цен на красные гвоздики привел к росту спроса на розовые гвоздики.

Наоборот, **повышение цен на взаимодополняемое (комплементарное) благо** сокращает спрос на него. Например, рост цен на лыжи приведет к уменьшению объема их продаж. Следствием сокращения объема продаж лыж будет падение спроса на лыжные крепления. Падение спроса на них заставит продавцов снизить их цены. Таким образом, *если два товара взаимодополняемы (комплементарны), то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь*. В нашем примере рост цен на лыжи привел к падению спроса на лыжные крепления.

Важным фактором, влияющим на спрос, является **число покупателей**. Поясним это на примере. Допустим, у нас имеются два покупателя – Андреев и Борисов, индивидуальные функции спроса которых известны (рис. 8.4, а). Тогда совокупный спрос может быть определен путем сложения спроса Андреева и Борисова (см. рис. 8.4, б).

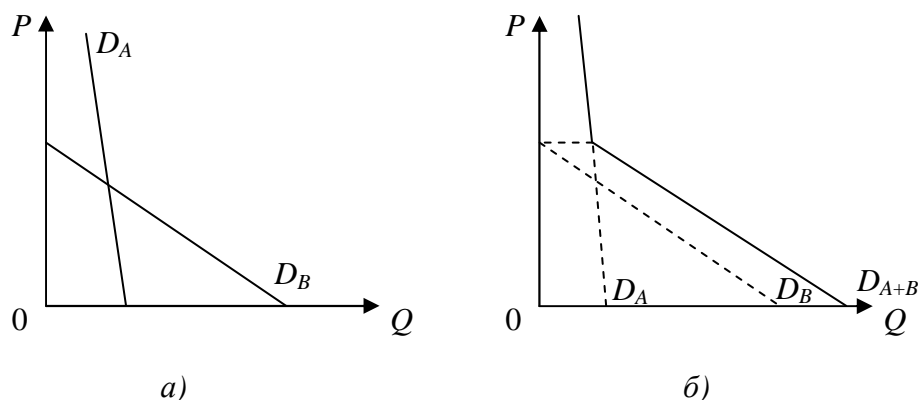


Рис. 8.4. Индивидуальный (а) и совокупный (б) спрос

В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезвычайно важно учитывать их половозрастную структуру, средний размер семей, долю лиц пенсионного возраста и т.д.

На изменение спроса влияют и **вкусы потребителей**, однако их влияние порой довольно трудно определить однозначно. К тому же один и тот же фактор может оказывать разное (нередко прямо противоположное) влияние на различные группы населения.

Итак, подведем итоги. Движение вдоль кривой спроса отражает **изменение величины спроса**: чем выше цена, тем ниже (при прочих равных условиях) величина спроса и, наоборот, чем ниже цена, тем выше величина спроса (см. рис. 8.2). Сдвиг кривой спроса влево или вправо отражает **изменение спроса**: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию спроса (см. рис. 8.3).

## ЛЕКЦИЯ 9. ПРЕДЛОЖЕНИЕ. КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 9.1. Предложение и его характеристика

Теперь посмотрим на рынок глазами продавца (производителя). Он представляет другую сторону рыночных отношений – предложение. Все продавцы будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т.е. увеличить предложение. Иными словами, у каждого продавца объем предложения будет меняться в зависимости от цены: чем выше цена, тем (при прочих равных условиях) выше размер предложения на рынке данного товара.

**Предложение** – это количество товаров, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период времени.

*Прямая связь между ценой и количеством предлагаемого продукта называется законом предложения (law of supply).* Зависимость количества произведенных благ от уровня цен может быть изображена графически. **Кривая предложения (supply curve)** – кривая, которая *показывает, какое количество экономического блага готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.* В экономической теории принято откладывать независимую переменную (цену) по вертикальной, а зависимую (предложение) – по горизонтальной оси (рис. 9.1).

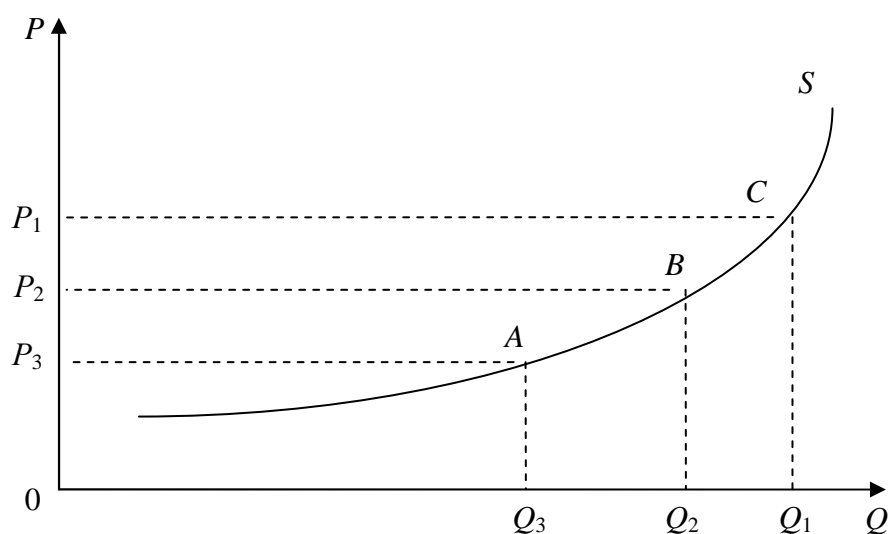


Рис. 9.1. Зависимость величины предложения от цены

Изображенная кривая  $S$  (от англ. *supply*) характеризует уровень цен и объем продаж блага  $X$  в определенный момент времени (например, на 1 января 2009 г.). Она имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Кроме цены, на предложение влияют и другие факторы.

## 9.2. Функция предложения

**Функция предложения (*supply function*)** определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов. Как мы уже выяснили, важнейшим из них является цена на единицу блага в данный момент времени. Изменение цены означает движение по кривой предложения (рис. 9.2). В действительности на предложение блага влияют не только цены самого блага, но и другие факторы: 1) цены факторов производства (ресурсов); 2) технология; 3) ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики; 4) размер налогов и субсидий; 5) количество продавцов и др. Величина предложения является функцией всех этих факторов:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, N, B), \quad (9.1)$$

где  $P_r$  – цены ресурсов;  $K$  – характер применяемой технологии;  $T$  – налоги и субсидии;  $N$  – количество продавцов;  $B$  – прочие факторы.

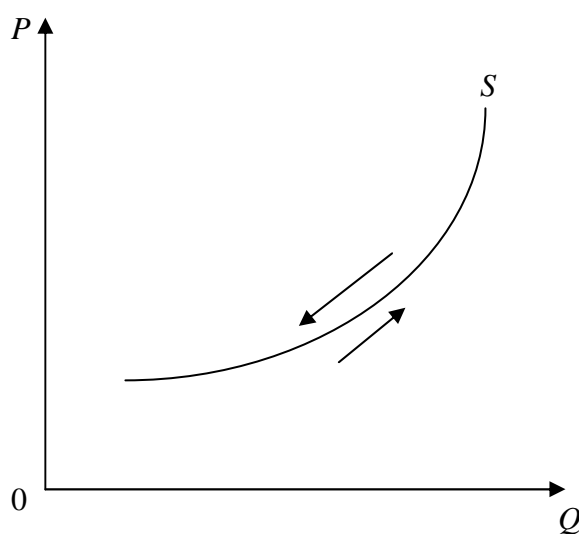


Рис. 9.2. Кривая предложения (изменение величины предложения)

Например, повышение цен на факторы производства означает сокращение предложения, то есть сдвиг кривой  $S$  в положение  $S_1$ . Наоборот, в случае понижения цен на факторы производства произойдет увеличение предложения, что приведет к сдвигу кривой  $S$  в положение  $S_2$  (рис. 9.3).

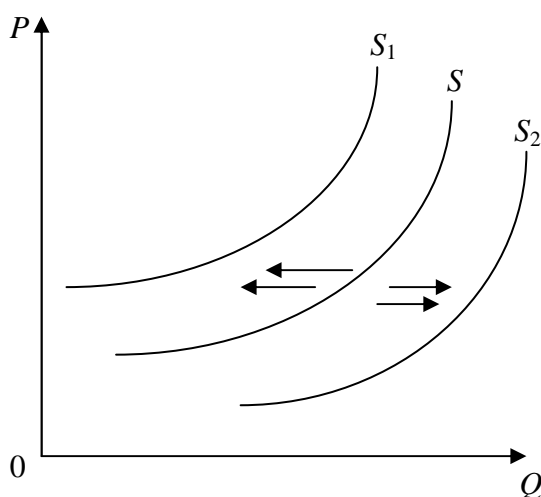


Рис. 9.3. Функции предложения (сдвиг кривых предложений)

Напомним, что под затратами в микроэкономике понимаются оценки, причем такие оценки, которые отражают ценность данных факторов производства при их наилучшем альтернативном использовании. Поэтому функция предложения отражает затраты ресурсов, владельцам которых производитель уплатил по цене лучшей альтернативы. Если бы он не смог этого сделать, то владельцы ресурсов использовали бы их в производстве других товаров.

Подведем итоги. Движение вдоль кривой предложения отражает **изменение величины предложения**: чем выше цена, тем выше (при прочих равных условиях) величина предложения и, наоборот, чем ниже цена, тем ниже величина предложения (см. рис. 9.2). Сдвиг кривой предложения влево или вправо отражает **изменение предложения**: оно происходит под влиянием факторов, определяющих функцию предложения (см. рис. 9.3).  $Q_s = f(P, P_r, K, T, N, B)$ .

Для понимания функции предложения большое значение имеет фактор времени. Обычно различают кратчайший, краткосрочный (короткий) и долгосрочный (длительный) рыночные периоды. В кратчайшем периоде все факторы производства постоянны, в краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном — все факторы переменны (включая производственные мощности, число фирм в отрасли и т.д.).

**В условиях кратчайшего рыночного периода** повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения (рис. 9.4, а). **В условиях короткого периода** повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства, так как фирмы успевают изменить некоторые факторы производства в соответствии со спросом (см. рис. 9.4, б). **В условиях длительного периода** увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или незначительном повышении цен (см. рис. 9.4, в).

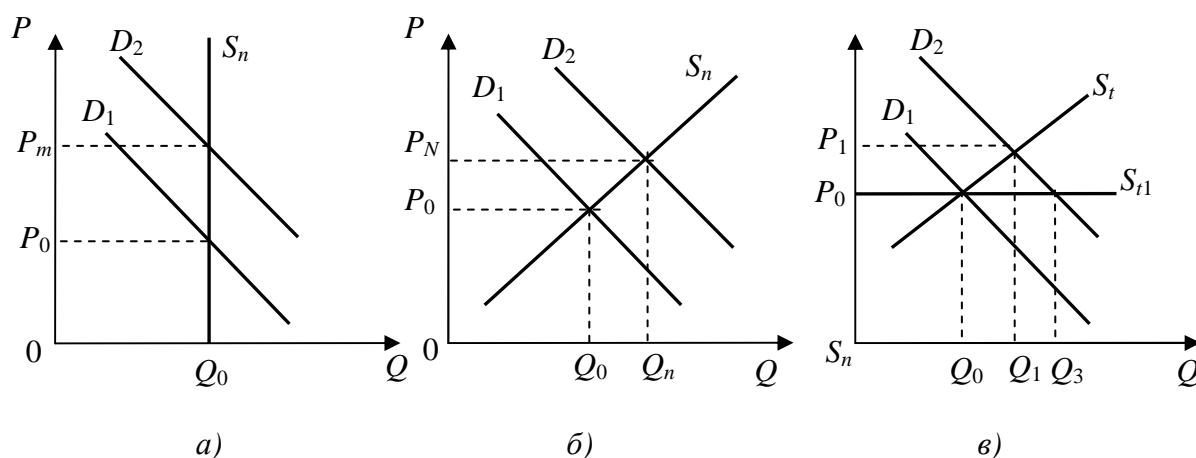


Рис. 9.4. Изменение цен и объема предложения в кратчайший (а), короткий (б) и длительный (в) периоды

### 9.3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения.

В условиях неразвитой рыночной экономики цена предложения может значительно превышать цену спроса (рис. 9.5), а объем предложения — не соответствовать объему спроса (рис. 9.6). В первом случае максимальная цена, которую в состоянии дать за данный товар (или услугу) покупатели, значительно ниже той минимальной цены, которую в состоянии предложить продавцы. Следовательно, рынок для данного товара (услуги) еще не сложился: покупатели еще недостаточно богаты, чтобы предъявить

на него спрос. Во втором случае максимальный объем спроса ниже минимально допустимого объема предложения. Объем спроса настолько мал, что производителям невыгодно поставлять товар в столь микроскопических количествах.

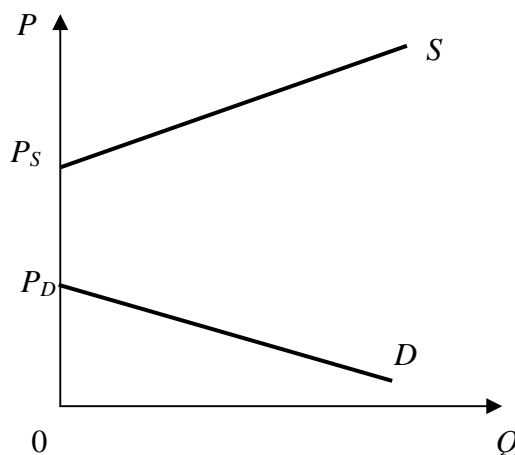


Рис. 9.5. Цена предложения превышает цену спроса ( $P_S > P_D$ )

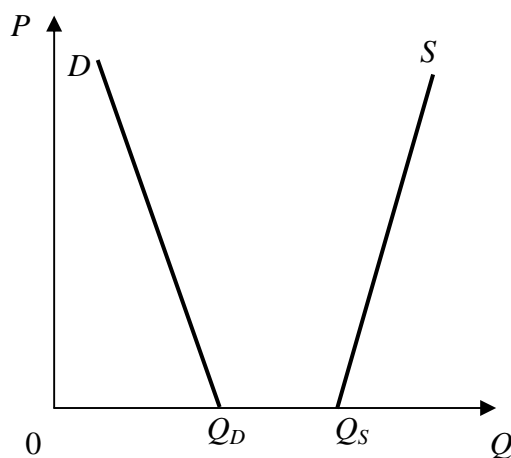


Рис. 9.6. Объем предложения превышает объем спроса ( $Q_S > Q_D$ )

В ходе развития рынка осуществляется процесс взаимного приспособления продавцов и покупателей. Важную роль при этом играют цены, которые способствуют быстрому обмену необходимой информацией. Они делают условия обмена простыми, ясными и стандартизированными для всех участников рыночной экономики (рис. 9.7). Точка равновесия обозначается  $E$  (от латинского *equilibrium*).



В точке равновесия

$$P_E = P_S = P_D,$$

где  $P_E$  – равновесная цена;  $P_S$  – цена предложения;  $P_D$  – цена спроса.

Это означает, что

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

где  $Q_E$  – равновесный объем;  $Q_S$  – объем предложения;  $Q_D$  – объем спроса.

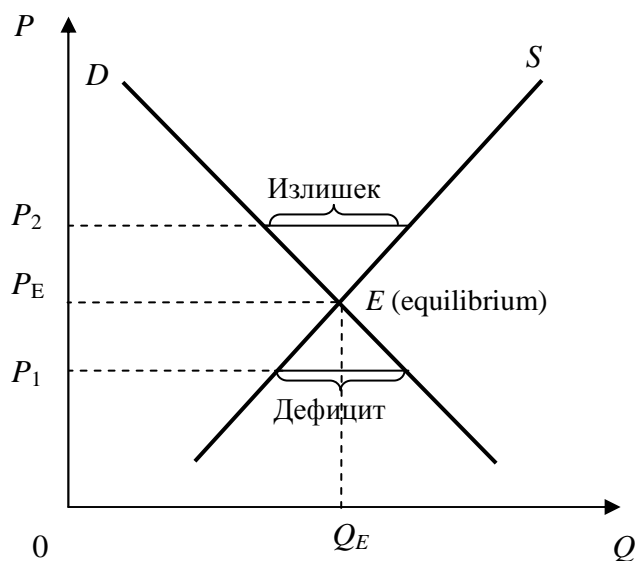


Рис. 9.7. Цена равновесия и отклонения от нее

**Равновесная цена** (*equilibrium price*) – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил. Образование равновесной цены – процесс, требующий определенного количества времени. В условиях совершенной конкуренции происходит быстрое взаимное приспособление цен спроса и цен предложения, объема спроса и объема предложения. В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители. Поскольку цена равновесия обычно ниже максимально предлагаемой потребителями цены, величину излишка (выигрыша) потребителя (*consumer's surplus*) графически можно изобразить как площадь  $P_{\max}EP_E$  (рис. 9.8). В свою очередь, равновесная цена обычно выше минимальной цены, которую могли бы предложить наиболее передовые фирмы.

Если  $E$  – точка равновесия, то цена, по которой продаются и покупаются товары, равна  $P_E$ , а объем проданного товара равен  $Q_E$  (см. рис. 9.8). Следовательно, совокупная (общая) выручка (*total revenue*) равна

$TR = P_E \cdot Q_E$ . Совокупные издержки (затраты) производителей равны площади фигуры  $OP_{\min}EQ_E$ .

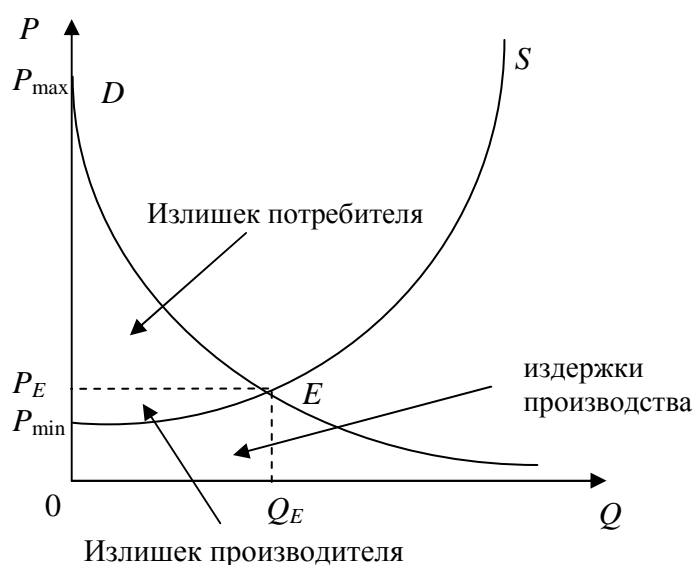


Рис. 9.8. Излишек потребителя, издержки и излишек производителя

Разница между общей выручкой  $P_E \cdot Q_E$  (площадью прямоугольника  $OP_EEQ_E$ ) и совокупными издержками (площадь  $OP_{\min}EQ_E$ ) и составляет излишек (выигрыш) производителя (площадь  $P_EEP_{\min}$ ). Возможны как установление точной равновесной цены, так и небольшие отклонения от нее. Рыночное равновесие существует там и тогда, где и когда уже исчерпаны возможности изменения рыночной цены или количества продаваемых товаров.

Существует два основных подхода к анализу установления равновесной цены: Л. Вальраса и А. Маршалла. Главным в подходе Л. Вальраса является разница в объеме спроса (предложения). Если существует избыток спроса  $Q_2 - Q_1$  при цене  $P_1$  (рис. 9.9, а), то в результате конкуренции покупателей происходит повышение цены до тех пор, пока не исчезает избыток. В случае избытка предложения (при цене  $P_2$ ) конкуренция продавцов приводит к исчезновению избытка. Главным в подходе А. Маршалла является разность цен  $P_1 - P_2$ . Маршалл исходит из того, что продавцы прежде всего реагируют на разность цены спроса и цены предложения. Чем больше этот разрыв, тем больше стимулов для роста предложения. Увеличение (уменьшение) объема предложения сокращает эту разность и тем самым способствует достижению равновесной цены (см. рис. 9.9, б). Короткий период лучше характеризуется моделью Л. Вальраса, длительный — моделью А. Маршалла.

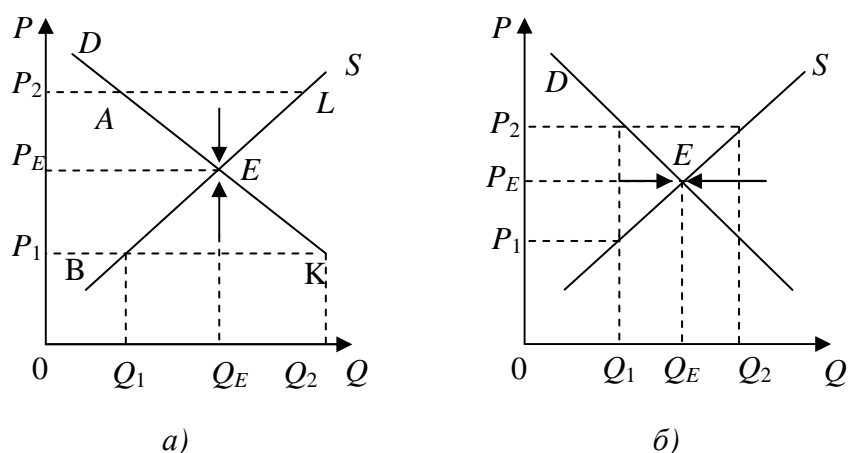


Рис. 9.9. Концепции формирования равновесной цены:  
а – по Л. Вальрасу; б – по А. Маршаллу

Рынок стихийно, автоматически способствует формированию равновесных цен (этот процесс А. Смит назвал механизмом «невидимой руки»). Превышение цены спроса над ценой предложения способствует перераспределению ресурсов в пользу отраслей с высоким платежеспособным спросом. Высокие цены свидетельствуют об относительной редкости благ, побуждая к расширению их производства и тем самым – к лучшему удовлетворению общественных потребностей. Так как равновесная цена значительно превышает издержки у тех производителей, затраты которых ниже средних, то она способствует перераспределению ресурсов от худших производителей к лучшим, повышая эффективность функционирования национальной экономики в целом.

### Дефицит и излишки

Тем не менее, потребители далеко не всегда полагают, что существующие цены оптимальны. Дело в том, что несовершенство общественной структуры производства на поверхности выступает как несовершенство системы цен. Общественное недовольство существующими равновесными ценами образует плодотворную почву для государственного вмешательства в рыночное ценообразование. На практике это выливается в установление максимальных или минимальных цен. Если установленная государством максимальная цена (потолок цены) находится ниже равновесного уровня, то образуется дефицит, если государство устанавливает минимум цены выше равновесного уровня (так называемая субсидируемая цена), то образуется излишек (см. рис. 9.7). Фиксация цен означает отключение механизма рыночной координации.

**В случаях, когда цена находится ниже равновесного уровня,** дефицит не ослабевает, а усиливается, к тому же к денежным затратам потребителя добавляются неденежные (рис. 9.10). Последние связаны с поисками товаров, стоянием в очередях и т.д. – все они являются омертвленными затратами (*deadweight cost*), которые не служат расширению производства дефицитного товара. Они оседают в сфере распределения дефицитного товара и не доходят до тех, кто его реально производит. Потолок цен «подрезает» излишек производителей и тем самым снижает стимулы к производству такого товара на тех предприятиях, у которых издержки производства его минимальны, поэтому дефицит не убывает. Наоборот, те, кто продает (или распределяет) дефицитный товар, заинтересованы в сохранении его дефицита, потому что он становится источником их доходов (потому что увеличивает размеры неденежных затрат – см. рис. 9.10). Поэтому они всячески будут пропагандировать государственное регулирование цен под различными «благовидными» предлогами.

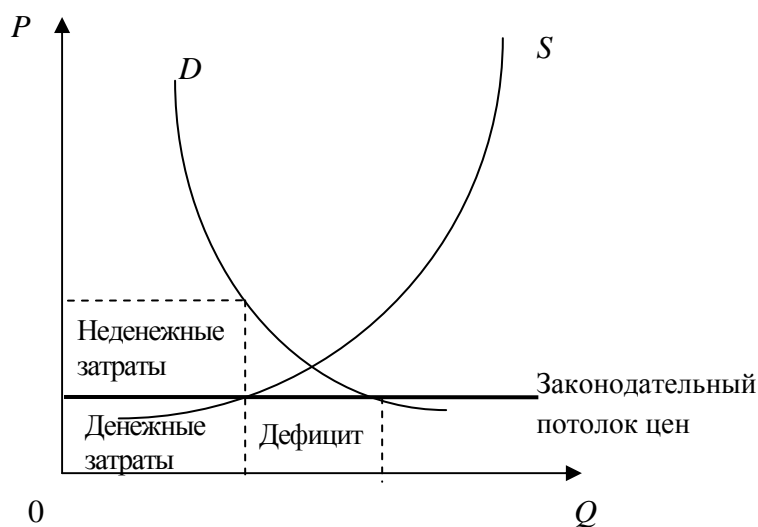


Рис. 9.10. Затраты потребителя в условиях законодательно установленного потолка цен

**В случаях, когда цена находится выше равновесной,** возникает необходимость дополнительных мер, стимулирующих ограничение предложения и увеличение спроса, чтобы сократить разрыв между субсидируемой и равновесной ценами. И в том, и в другом случаях рыночная экономика начинает функционировать менее эффективно, чем в условиях совершенной конкуренции.

## Устойчивость равновесия

Устойчивое равновесие достигается тогда, когда отклонения цен спроса от цен предложения постепенно погашаются, стремясь к равновесной цене  $P_E$ , а объем предложения приспосабливается к объему спроса. В точке равновесия цена спроса совпадает с ценой предложения ( $P_D = P_S$ ) и объем спроса равен объему предложения ( $Q_D = Q_S$ ). Равновесие может быть устойчивым и неустойчивым, локальным и глобальным. Устойчивое равновесие, в свою очередь, бывает абсолютным и относительным. Отложим на оси абсцисс время –  $T$ , а на оси ординат – цену. Когда отклонения от равновесной цены (например,  $P_1, P_2$ ) постепенно выравниваются на уровне  $P_E$ , на рынке складывается устойчивое равновесие. Абсолютное равновесие имеет место в случае установления единой равновесной цены (рис. 9.11, *а*), относительное – при небольших отклонениях от нее (см. рис. 9.11, *б*).

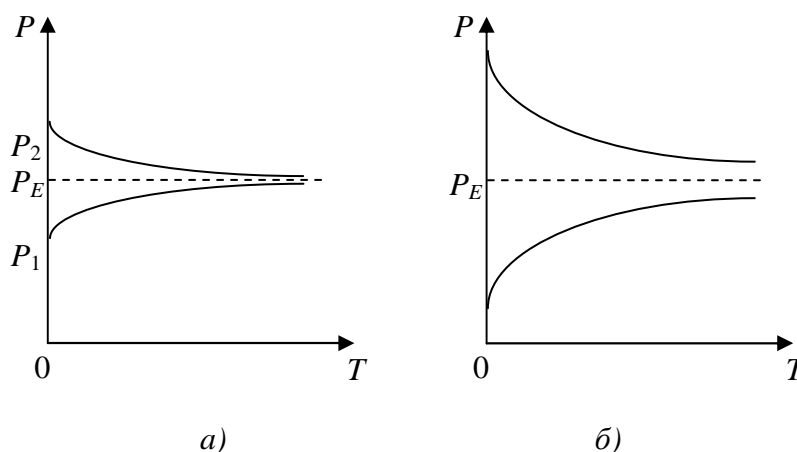


Рис. 9.11. Абсолютно устойчивое (а) и относительно(условно) устойчивое (б) равновесие

Если равновесие достигается лишь в определенных пределах колебания цены, то говорят о локальной устойчивости. Но при этом устойчивость достигается лишь в интервале от  $P_2$  до  $P_1$  (рис. 9.12, *а*). Если же равновесие устанавливается при любых отклонениях цен от равновесной цены (см. рис. 9.12, *б*), то устойчивость носит глобальный характер.

Установление равновесия может происходить в результате циклических колебаний. Если колебания носят затухающий характер, равновесие устанавливается по истечении времени  $T_E$  (рис. 9.13, *а*). Если колебания носят равномерный или взрывной характер (см. рис. 9.13, *б, в*), то цена равновесия не формируется.

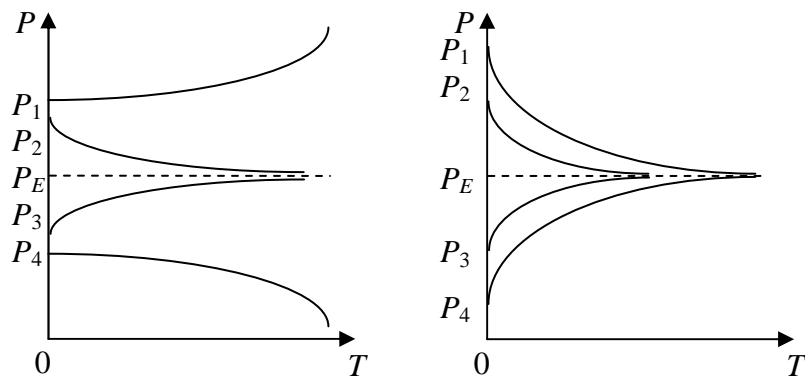


Рис. 9.12. Локальная (а) и глобальная (б) устойчивость равновесия

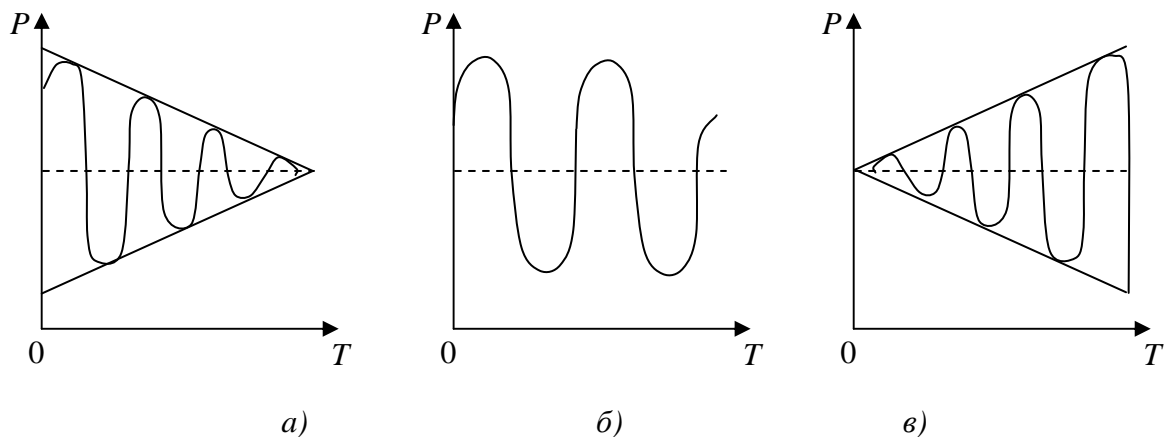


Рис. 9.13. Колебания: затухающие (а), равномерные (б) и взрывные (в)

### Паутинообразная модель

Простейшей динамической моделью, показывающей затухающие колебания, в результате которых формируется равновесие, является паутинообразная модель (*cobweb model*) (рис. 9.14). Она отражает формирование равновесия в отрасли с фиксированным циклом производства (например, в сельском хозяйстве), когда производители, приняв решение о производстве на основании существовавших в предыдущий год цен, уже не могут изменить его объем:

$$Q_{st} = S(P_{t-1}),$$

где  $Q_{st}$  — объем предложения в период времени  $t$ ;  $P_{t-1}$  — фактическая цена экономического блага в период времени, предшествующий периоду  $t$ .

Паутинообразная модель абстрагируется от естественных колебаний урожайности и других стихийных, непредсказуемых явлений, типичных для сельскохозяйственного производства. Другим упрощением является предпосылка об отсутствии запасов и резервов и их возможной реализации в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка.

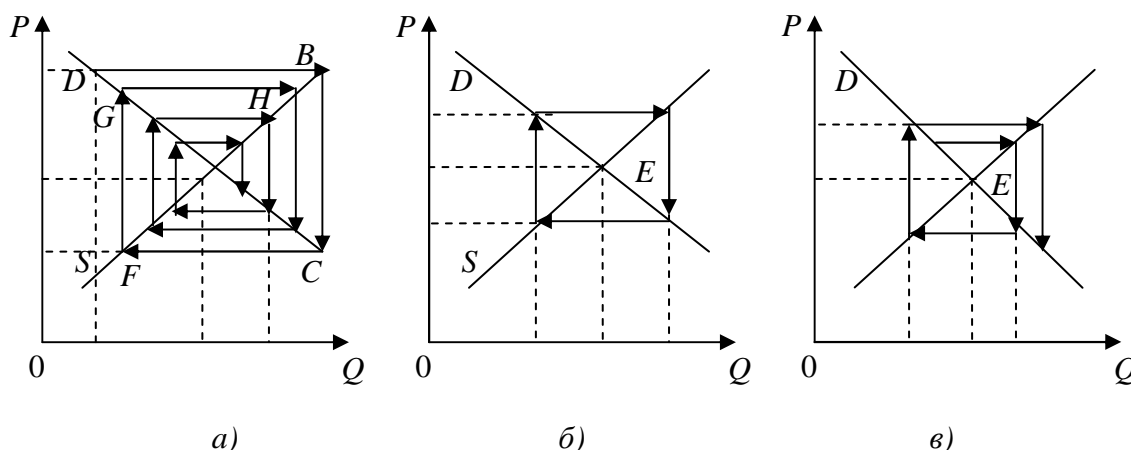


Рис. 9.14. Устойчивое (а); регулярные колебания (б) и неустойчивое (в) равновесие

Равновесие в паутинообразной модели зависит от углов наклона кривой спроса и кривой предложения. Равновесие устойчиво, если угол наклона кривой предложения  $S$  круче кривой спроса  $D$  (см. рис. 9.14, а). Движение к общему равновесию проходит ряд циклов. Избыток предложения ( $AB$ ) толкает цены вниз ( $BC$ ), и в результате возникает избыток спроса ( $CF$ ), который поднимает цены вверх ( $FG$ ). Это приводит к новому избытку предложения ( $GH$ ) и так далее до тех пор, пока не устанавливается равновесие в точке  $E$ . Колебания носят затухающий характер.

Движение может, однако, приобрести иное направление, если угол наклона кривой спроса  $D$  круче угла наклона кривой предложения  $S$  (см. рис. 9.14, в). В этом случае колебания носят взрывной характер и равновесие не наступает.

Возможен, наконец, и такой вариант (см. рис. 9.14, б), когда цена совершает регулярные колебательные движения вокруг положения равновесия. Это возможно в том случае, если углы наклона кривых спроса и предложения равны.

Паутинообразная модель наводит на мысль о том, что углы наклона кривых спроса и предложения имеют существенное значение для понимания механизма рыночного равновесия, определения закономерностей поведения на рынке покупателей и продавцов. Чтобы глубже разобраться в законах функционирования и развития рыночной экономики, введем понятие эластичности.

## ЛЕКЦИЯ 10. ПОНЯТИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

### 10.1. Эластичность спроса по цене

Рассмотрев кривые спроса и предложения, мы выяснили, в каком направлении они изменяются: кривая спроса имеет понижающийся (отрицательный) наклон, а кривая предложения – повышающийся (положительный) наклон. Если работает рыночный механизм, то эти кривые пересекаются в определенной точке, которая называется точкой рыночного равновесия.

Однако важно установить также *масштабы изменения* объемов спроса и предложения при изменении цены данного товара. Поэтому сейчас мы выясним, почему кривые  $D$  и  $S$  изменяются определенным образом, а следовательно, почему они пересекаются в той или иной точке. Для того чтобы разобраться в этом вопросе, нам предстоит рассмотреть новую категорию – *эластичность*.

**Эластичность спроса по цене** – это степень чувствительности спроса на какой-нибудь товар к изменению цены на этот товар. Она показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при изменении цены на данный товар на один процент.

Математически эластичность спроса может быть выражена в виде коэффициента эластичности ( $E_d$ ):

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение спроса}}{\text{Процентное изменение цены}};$$

$$E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0},$$

где  $E_d$  – коэффициент эластичности спроса по цене;  $Q_0$  – начальная величина спроса на товар;  $Q_1$  – конечная величина спроса на товар;  $\Delta Q$  – изменение спроса на товар ( $Q_1 - Q_0$ );  $P_0$  – начальная цена на товар;  $P_1$  – конечная цена на товар;  $\Delta P$  – изменение цены на товар ( $P_1 - P_0$ ).

Эластичным спрос бывает тогда, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена. Вот условный пример. При повышении цены автомашины на 1 % объем продаж снижается на 2 %. В этом случае

$$E_d = -2 \% : 1\% = -2.$$



Величина эластичности спроса по цене – всегда отрицательное число, ибо числитель и знаменатель дроби всегда имеют разные знаки. Поскольку экономистов интересует величина коэффициента эластичности, то во избежание путаницы в экономическом анализе знак «минус» опускается.

Неэластичный спрос проявляется, если платежеспособная потребность покупателей не чувствительна к изменению цен. Например, как бы ни возрастали или ни понижались цены на соль, спрос на нее неизменен.

### Варианты эластичности спроса

1. **Эластичный спрос** имеет место, когда приобретаемое количество товара увеличивается больше, чем на 1 % на каждый процент снижения цены (сильная реакция), т.е.  $E_d > 1$ .

2. **Неэластичный спрос** имеет место, когда приобретаемое количество товара увеличивается меньше, чем на 1 % на каждый процент снижения цены этого товара (слабая реакция), т.е.  $E_d < 1$ . Обычно неэластичный спрос существует на многие виды продуктов питания (хлеб, соль, спички), на медикаменты, другие предметы первой необходимости.

3. **Единичная эластичность** имеет место, когда покупаемое количество товара вырастает на 1 % при снижении цены также на 1 %, т.е.  $E_d = 1$ .

4. **Абсолютно эластичный спрос** имеет место, когда при неизменной цене или ее крайне незначительных изменениях спрос уменьшается или увеличивается до предела покупательских возможностей, т.е.  $E_d = \infty$ . Это бывает на совершенно конкурентном рынке в условиях инфляции: при ничтожно малом снижении цен или при ожидании их повышения потребитель старается потратить свои деньги, чтобы уберечь их от обесценения, вложив в материальные блага.

5. **Абсолютно неэластичный спрос** имеет место, если любое изменение цены не влечет за собой никакого изменения количества требуемой продукции, т.е.  $E_d = 0$ . Такое возможно, например, при реализации жизненно необходимых для определенной группы больных лекарств (инсулина для диабетиков).

Графики спроса с разной эластичностью представлены на рис. 10.1, 10.2.

Рассчитывая коэффициент  $E_d$ , следует решить еще одну проблему: какой из двух уровней цены и количества продукции (начальные или конечные) использовать в качестве точки отсчета. Дело в том, что математические выражения показателя эластичности в этих случаях будут разными.

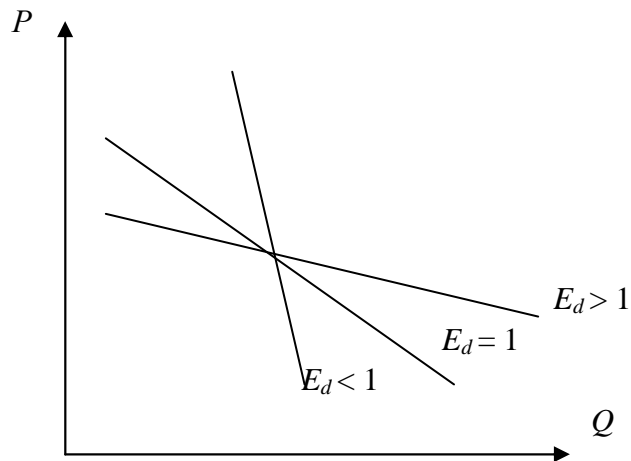


Рис. 10.1. Виды эластичности спроса

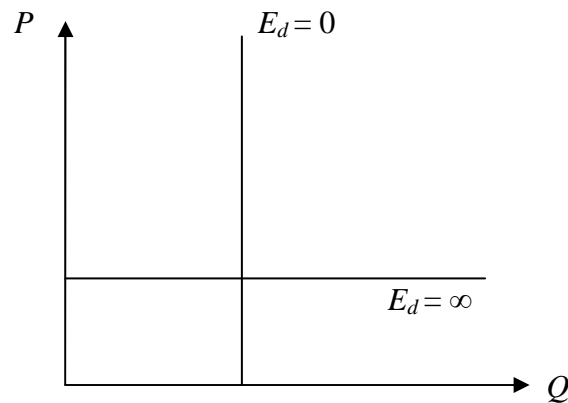


Рис. 10.2. Абсолютно эластичный и неэластичный спрос

Во избежание неопределенности в расчетах обычно используют средние для анализируемого периода значения цены и количества продукции. Эту формулу называют *формулой центральной точки*:

$$E_d = \frac{Q_1 - Q_0}{\frac{Q_1 + Q_0}{2}} : \frac{P_1 - P_0}{\frac{P_1 + P_0}{2}} = \frac{\Delta Q}{Q_1 + Q_0} : \frac{\Delta P}{P_1 + P_0},$$

где  $\Delta Q$  – изменение спроса на товар;  $\Delta P$  – изменение цены на товар.

Кроме показателя эластичности спроса по цене используют **показатель эластичности спроса по доходу**, показывающий, на сколько процентов изменится спрос на товар при изменении дохода на 1 %:

$$E_y = \frac{\text{Процентное изменение спроса}}{\text{Процентное изменение дохода}}.$$

Коэффициент  $E_y$  может быть меньше 1, больше или равным.

Эластичность спроса является чрезвычайно важным показателем для продавцов, которые хотят выявить последствия влияния изменения цен на полученную ими выручку. Когда эластичность спроса на какой-либо товар больше 1, то небольшое снижение цены увеличивает стоимость продаж и общую выручку. Когда эластичность спроса меньше 1, то небольшое снижение цены сокращает стоимость продаж данного товара и снижает общую выручку. Наоборот, повышение цены имеет смысл при неэластичном спросе, так как в этом случае возрастет стоимость продаж. А при эластичном спросе нет смысла повышать цену, так как снизится объем продаж. Общие правила влияния эластичности спроса по цене на доход продавца (выручку от продажи) представлены в табл. 10.1.

Таблица 10.1

**Влияние эластичности спроса на выручку от продажи товара**

| Изменение цены | Эластичный спрос | Неэластичный спрос |
|----------------|------------------|--------------------|
| Рост           | Доход снижается  | Доход растет       |
| Снижение       | Доход растет     | Доход снижается    |

Таким образом, можно сформулировать *два свойства эластичности спроса*:

1. Изменение цены товара  $P$  на каком-либо отрезке кривой спроса не оказывает влияния на сбыт этого товара только в том случае, когда эластичность спроса на всем протяжении этого отрезка равна единице.

2. Если эластичность кривой спроса меньше единицы, т.е. кривая *неэластична*, то рост цены товара приводит к снижению расходов потребителей, и наоборот. Если эластичность кривой спроса больше единицы, т.е. кривая *эластична*, то снижение цены приводит к увеличению расходов потребителей, и наоборот.

Из всего вышесказанного сформулируем **основные правила эластичности спроса**.

*Чем больше заменителей имеет товар, тем эластичнее спрос*, поскольку изменение цен на заменяемые и заменяющие товары позволяет всегда сделать выбор в пользу более дешевых.

*Чем насущнее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность спроса на этот товар*. Так, спрос на хлеб менее эластичен, чем спрос на услуги прачечной.

*Чем больше удельный вес затрат на товар в расходах потребителя, тем выше эластичность спроса.* Например, повышение цен на зубную пасту, которая приобретается в относительно небольших количествах и затраты на нее невелики, не вызовет изменения спроса. В то же время повышение цен на основные продукты питания, расходы на которые в бюджете потребителей достаточно высоки, приведет к резкому снижению спроса.

*Чем сильнее ограничен доступ к товару, тем ниже эластичность спроса на этот товар.* Это ситуация дефицита. Поэтому фирмы-монополисты заинтересованы в создании дефицита на свой товар, так как это дает возможность повышать цену.

*Чем выше степень насыщения потребностей, тем менее эластичен спрос.* Например, если у каждого члена семьи есть автомобиль, то приобретение еще одного возможно только при сильном снижении цены.

*Спрос становится более эластичным с течением времени.* Это объясняется тем, что потребителю нужно время, чтобы отказаться от привычной ему продукции и перейти на новую.

## ЛЕКЦИЯ 11. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 11.1. Эластичность предложения

Степень изменения объема предложения в ответ на увеличение цены характеризует эластичность предложения. Под **эластичностью предложения по цене** понимается *степень чувствительности изменения предложения товара в зависимости от изменения его цены, показывающая, на сколько процентов увеличится (уменьшится) предложение при изменении цены на один процент*. Эластичность предложения показывает, на сколько процентов изменится количество предлагаемых для продажи товаров при изменении цены на 1 %. Мерой этого изменения является **коэффициент эластичности предложения** ( $E_S$ ):

$$E_S = \frac{\text{Процентное изменение количества предложенного товара}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

или

$$E_S = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{Q}{P}, \quad (11.1)$$

где  $P$  – цена предложенного товара;  $\Delta P$  – изменение цены товара;  $Q$  – количество предложенного товара;  $\Delta Q$  – изменение количества предложенного товара.

Для предложения характерны те же закономерности, что и для спроса, только в обратной зависимости: величина предложения обычно повышается по мере роста цен, поэтому эластичность предложения по цене выражается положительными величинами.

Предложение (по цене) бывает эластичное и неэластичное. Это различие особенно важно для производителей продукции, которые заранее прогнозируют степень эластичности новых изделий.

Эластичным предложение становится, когда его величина изменяется на больший процент, чем цена. Допустим (условно), что цена на жевательную резинку повысилась на 5 %, вследствие чего в продаже появилось таких товаров больше на 10 %. В этом случае коэффициент эластичности

$$E_S = 10 \% : 5 \% = 2.$$

Неэластичным предложение бывает, если оно не изменяется при повышении или снижении цен. Это характерно для многих товаров в краткосрочном периоде. Например, низка эластичность для скоропортящихся

продуктов, которые невозможно хранить в больших количествах (скажем, клубнику). К тому же предложение более инертно по сравнению со спросом. Ведь довольно трудно переключить производство на выпуск новых изделий, перераспределять в связи с этим ресурсы для изменения количества выпускаемых товаров.

В зависимости от полученного значения коэффициента эластичности предложения по цене, как и в случае эластичности спроса, могут быть следующие виды эластичности:

- если  $E_s > 1$  – предложение эластично;
- если  $E_s < 1$  – предложение неэластично;
- если  $E_s = 1$  – эластичность единичная;
- если  $E_s = 0$  – совершенно неэластичное предложение;
- если  $E_s = \infty$  – совершенно эластичное предложение.

Графики предложений с разной эластичностью представлены на рис. 11.1, 11.2.

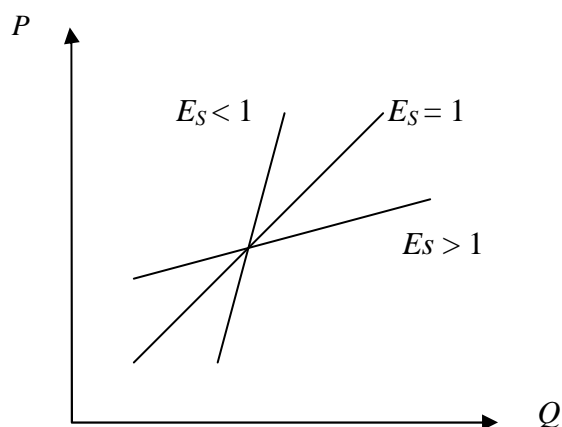


Рис. 11.1. Виды эластичности предложения

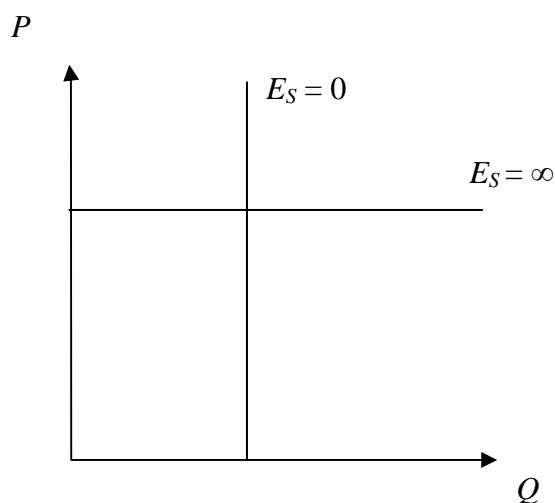


Рис. 11.2. Абсолютно эластичное и неэластичное предложения

Исследование этих графиков показывает, что с повышением цены товара доход предпринимателя возрастает при любых значениях эластичности предложения. Отличие состоит в том, что если  $E_s > 1$ , доход с повышением цены растет быстрее, чем в случае с неэластичным предложением.

Следует иметь в виду, что эластичность предложения зависит от нескольких факторов:

1. *Способность к длительному хранению и стоимость хранения.* Для товара, который не может храниться длительное время, эластичность предложения будет низкой.

2. *Особенности производственного процесса.* Если производитель товара может расширить его производство при повышении цены либо при понижении цены переключиться на выпуск другой продукции, то предложение этого товара является эластичным.

3. *Временной фактор.* Производитель не в состоянии мгновенно реагировать на изменение цены, так как требуется определенное время, чтобы нанять дополнительных рабочих, закупить оборудование, сырье либо уволить рабочих, рассчитаться с банковским кредитом.

Таким образом, нам стала известна прямая зависимость спроса и предложения от рыночной цены. Эта зависимость проявляется в регулирующем воздействии цены на соотношение спроса и предложения, а стало быть, на экономическое положение продавцов и покупателей. Имеется два варианта такого регулирования.

**Первый вариант.** Рыночная цена возрастает, а это ведет, с одной стороны, к снижению спроса и, с другой стороны, – к увеличению предложения. В результате экономический выигрыш оказывается у производителей (продавцов). Они увеличивают выпуск и реализацию товаров, получая больше дохода.

**Второй вариант.** Цена на товары снижается, что способствует, с одной стороны, расширению спроса и, с другой стороны, – сокращению предложения. В итоге экономически выигрывают покупатели (на ту же сумму денег они приобретают больше благ).

Однако нетрудно догадаться, что существует и обратная зависимость рыночной цены от спроса и предложения.

Во-первых, чем больше спрос, тем выше цена, и наоборот, при уменьшении спроса снижается цена.

Во-вторых, чем больше предложение, тем ниже цена, и наоборот, с сокращением объема предложения цена увеличивается.

**Эластичность предложения по цене (*price elasticity of supply*)** показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на один процент.

Как было сказано ранее, для понимания эластичности предложения большое значение имеет фактор времени.

В условиях кратчайшего рыночного периода предложение совершенно неэластично ( $E_p^S = 0$ ). Поэтому повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения.

В условиях короткого периода предложение более эластично. Это выражается в том, что повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства, так как фирмы успевают изменить некоторые факторы производства в соответствии со спросом.

В условиях длительного периода предложение почти совершенно эластично, поэтому увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен.

## 11.2. Практическое значение теории эластичности

Теория эластичности имеет большое значение для определения экономической политики фирм и правительства. Это наглядно видно на примере налоговой политики государства. Допустим, государство вводит определенную (фиксированную) сумму налога на единицу товара, что равносильно смещению кривой предложения  $S$  вверх до  $S'$  (рис. 11.3).

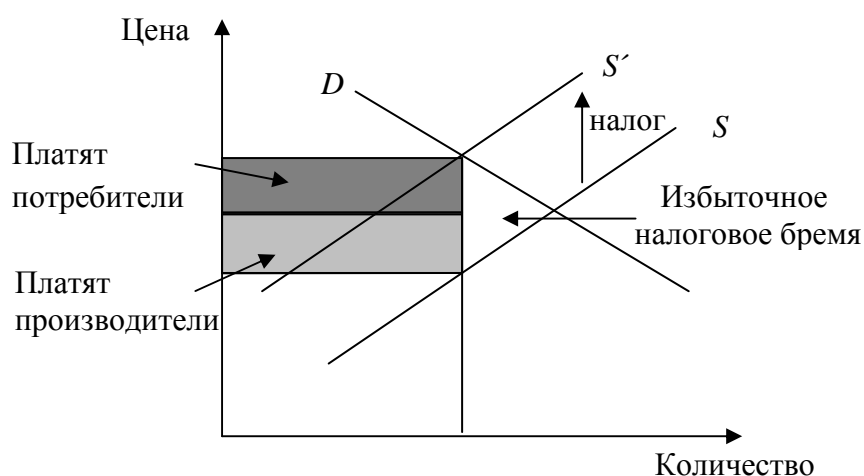


Рис.11.3. Распределение налогового бремени

Сумма налога распределяется между потребителями и производителями, а также включает избыточное налоговое бремя, являющееся омертвленными издержками, которые представляют чистую потерю для общества. Эластичность при этом играет важную роль, так как позволяет определить, какую часть налога выплачивают предприниматели, а какую – потребители.



В случае эластичного спроса большая часть налога выплачивается производителем, в случае неэластичного спроса – потребителем (сравним разделение отрезка  $AE'$  на  $AB$  и  $BE'$  в первом случае и во втором на рис. 11.4).

Подобное явление легко объяснить, так как в случае эластичного спроса потребители при росте цены на данный товар будут стремиться переключить свой спрос на товары-субституты. В случае неэластичного спроса это будет сделать гораздо труднее.

Наоборот, если предложение эластично, большая часть налога падает на потребителей, а если неэластично – то на производителей (рис. 11.5). Это и понятно. Эластичность предложения означает, что производители без труда смогут переключить свои ресурсы на производство какого-либо другого товара или услуги. В случае неэластичного предложения передислокация ресурсов происходит медленнее и с большим трудом, поэтому больше всего от налога пострадают производители.

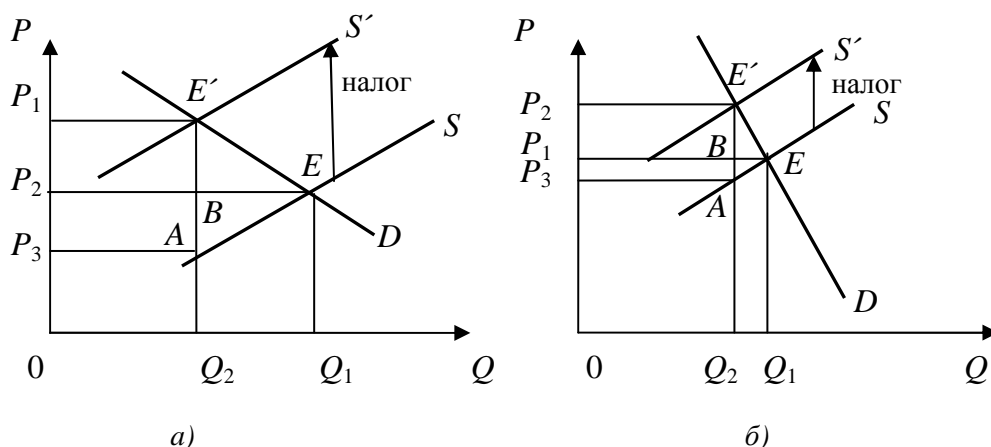


Рис. 11.4. Эластичность спроса и распределение налога с продаж:  
а – налоги и эластичный спрос; б – налоги и неэластичный спрос

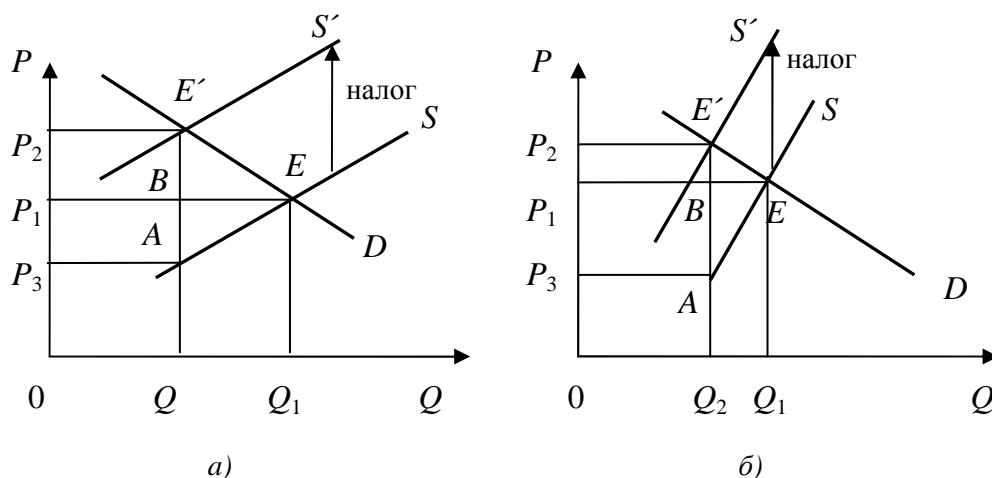


Рис. 11.5. Эластичность предложения и распределение налога с продаж:  
а – налоги и эластичное предложение; б – налоги и неэластичное предложение

## ЛЕКЦИЯ 12. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 12.1. Домашнее хозяйство как экономический субъект

Перед каждым потребителем стоят три вопроса: 1. Что купить? 2. Сколько стоит? 3. Хватит ли денег, чтобы осуществить покупку?

Чтобы ответить на первый вопрос, надо выяснить полезность вещи для потребителя, чтобы ответить на второй – исследовать цену, чтобы решить третий вопрос – определить доход потребителя. Эти три проблемы – полезность, цена и доход – и составляют содержание теории поведения потребителя. Попытаемся определить их взаимосвязь.

#### Потребительский выбор и его особенности

**Полезность блага** (*utility of good*) – это способность *экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей*. В результате исследований в XIX в. была выявлена закономерность: потребляемые последовательно части какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя. При этом предполагается, что вкусы потребителей постоянны, а функция потребления непрерывна (и, следовательно, дифференцируема в каждой точке).

Это означает, что любому бесконечно малому увеличению количества блага  $Q$  соответствует прирост общей полезности (*total utility*) –  $TU$  (рис. 12.1, а). Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность (*marginal utility*) –  $MU$  – каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается (см. рис. 12.1, б). Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке  $A$ , когда предельная полезность становится равной нулю. Это и означает, что благо полностью удовлетворяет потребность.

Если дальнейшее потребление приносит вред (предельная полезность блага отрицательна), то общая полезность снижается (отрезок  $AB$  на обоих графиках). Чем большим количеством блага мы обладаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Таким образом, цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя. Поскольку предельная полезность экономического блага для потребителя снижается, то производитель может продать дополнительное количество своей продукции лишь в том случае, если снизит цену. Закон уменьшения предельной полезности лежит в основе определения спроса.

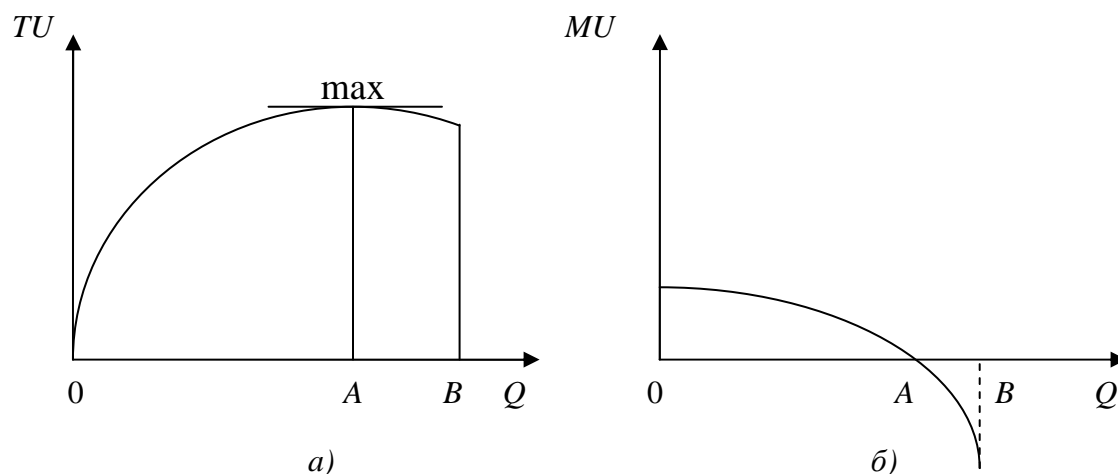


Рис. 12.1. Общая (а) и предельная (б) полезность блага

### Функция полезности

Представители австрийской школы К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер одними из первых попытались установить связь между спросом и ценой, запасом и количеством. Они обосновали положение о том, что количество является одним из важнейших факторов, влияющих на цену в условиях ограниченности ресурсов. Ими была выявлена закономерность, что последовательно потребляемые количества какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя (рис. 12.2). Например, потребитель, страдающий жаждой, с удовольствием выпьет первый стакан пепси-колы. Второй стакан принесет ему меньшее удовлетворение, чем первый, третий – меньшее, чем второй, и т.д. И так будет происходить до тех пор, пока предельная полезность очередного стакана не будет равна нулю. Хотя общая полезность возрастает, предельная полезность при этом падает, что приводит к замедлению роста общей полезности.

Согласно теории, развиваемой сторонниками австрийской школы, цена блага для потребителя определяется не общей, а предельной полезностью. Функция полезности – *функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества*:

$$MU = \frac{d(TU)}{dQ}, \quad (12.1)$$

где  $MU$  – предельная полезность, она равна производной общей полезности данного блага.

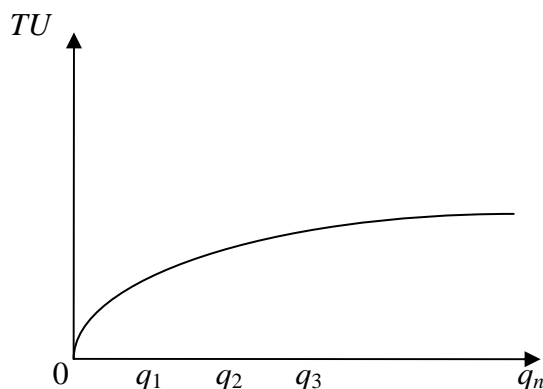


Рис. 12.2. Зависимость общей полезности блага от его количества

Критики теории полезности сформулировали еще в XVIII в. парадокс воды и алмаза. Вода, которая жизненно необходима для всех, должна была, полагали они, обладать максимальной полезностью, а алмазы – минимальной. Соответственно цены на воду должны быть максимальными, а на алмазы – минимальными, тогда как на практике – наоборот. Ответ на этот вопрос был найден в начале XX в. в разграничении общей и предельной полезности. Дело в том, что величина запасов воды и алмазов различна. Вода имеется в изобилии, тогда как алмазы встречаются довольно редко. Следовательно, в первом случае количество ( $Q_1$ ) велико, а цена ( $P_1$ ) низка; во втором – наоборот: количество ( $Q_2$ ) мало, цена ( $P_2$ ) высока (рис. 12.3).

Это означает, что общая полезность воды большая, а предельная – маленькая; у алмазов – наоборот, общая полезность мала, а предельная – велика. Цены же определяются не общей, а предельной полезностью. Таким образом, парадокс воды и алмаза не опровергает функцию полезности. Именно функция полезности лежит в основе потребительского выбора.

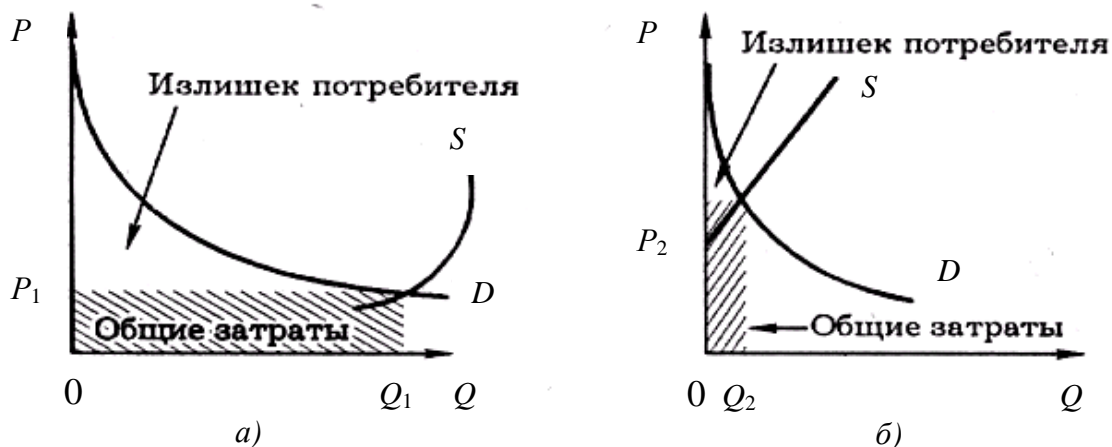


Рис 12.3. Парадокс воды и алмаза: а – вода; б – алмаз

## Основные постулаты теории поведения потребителя

В современной теории потребительского выбора предполагается, что: 1) денежный доход потребителя ограничен; 2) цены не зависят от количества благ, покупаемых отдельными домохозяйствами; 3) все покупатели прекрасно представляют предельную полезность всех продуктов; 4) потребители стремятся максимизировать совокупную полезность.

Теория потребительского выбора основывается на следующих постулатах:

1. *Множественность видов потребления.* Каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных индивидуальных благ.

2. *Ненасыщенность.* Потребитель стремится иметь большее количество любых товаров и услуг, он не пресыщен ни одним из них. Предельная полезность всех экономических благ всегда положительна.

3. *Транзитивность.* Теория потребительского выбора исходит из постоянства и определенной согласованности вкусов потребителя. Логически это может быть выражено следующим образом: если  $A$ ,  $B$  и  $C$  являются комбинациями каких-либо благ и потребитель безразличен в выборе между наборами  $A$  и  $B$  и между  $B$  и  $C$ , то он также безразличен в выборе между  $A$  и  $C$ .

4. *Субституция.* Потребитель согласен отказаться от небольшого количества блага  $A$ , если ему предложат взамен большее количество блага-субститута.

5. *Убывающая предельная полезность.* Предельная полезность какого-либо блага зависит от его общего количества, которым располагает данный потребитель.

## Условия равновесия потребителя

Предположим, что потребитель удовлетворяет всего три потребности –  $A$ ,  $B$  и  $C$ . Допустим, что предельная полезность (*marginal utility* –  $MU$ ) блага  $A$  равна 100, а его цена ( $P$ ) – 10 долл.; предельная полезность блага  $B$  – 80, а его цена – 4 долл.; предельная полезность блага  $C$  – 45, а его цена – 3 долл. (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Предельная полезность и цена благ

| Блага | Предельная<br>полезность | Цена,<br>долл. | Взвешенная предельная<br>полезность |
|-------|--------------------------|----------------|-------------------------------------|
|       | ( $MU$ )                 | ( $P$ )        | ( $MU/P$ )                          |
| A     | 100                      | 10             | 10                                  |
| B     | 80                       | 4              | 20                                  |
| C     | 45                       | 3              | 15                                  |

Если мы разделим предельную полезность на цену, то обнаружим, что взвешенные предельные полезности ( $MU/P$ ) у этих продуктов не равны. У блага  $A$  предельная полезность равна 10, у блага  $B$  – 20, у  $C$  – 15. Очевидно, что распределение наших денежных средств не оптимально, так как благо  $B$  приносит нам наибольшую полезность. Поэтому мы можем перераспределить наш бюджет таким образом, чтобы получать блага  $B$  больше, а блага  $A$  – меньше. В нашем случае следует отказаться от последнего экземпляра блага  $A$ . Таким образом мы сэкономим 10 долл. На них можно купить две с половиной части блага  $B$ , что принесет нам удовлетворение величиной в 200 долл. (от блага  $B$ ) минус 100 долл. (от уменьшения потребления блага  $A$ ), итого – 100 долл. Такое перераспределение приведет к тому, что предельная полезность блага  $A$  будет повышаться, а предельная полезность блага  $B$  – понижаться. Перераспределяя наш доход таким образом, мы постараемся достичь ситуации, при которой наши взвешенные предельные полезности будут равны, например, как показано в табл. 12.2. В этой точке потребитель достигает положения равновесия.

Таблица 12.2

**Положение равновесия потребителя (в кардиналистской теории)**

| Благо | $MU$ | $P$ | $MU/P$ |
|-------|------|-----|--------|
| $A$   | 150  | 10  | 15     |
| $B$   | 60   | 4   | 15     |
| $C$   | 45   | 3   | 15     |

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}. \quad (12.2)$$

**Потребительский выбор (*consumer choice*)** – это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Функция полезности максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний доллар (рубль, евро, йена и т.д.), затраченный на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность. Правило максимизации полезности позволяет сделать ряд выводов.

$$\text{Если } \frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \text{ то и } \frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}; \dots \frac{MU_1}{MU_n} = \frac{P_1}{P_n}.$$

Следовательно, соотношение между предельными полезностями любых  $n$  благ равно соотношению их цен, то есть

$$MU_1 : MU_2 : \dots : MU_n = P_1 : P_2 : \dots : P_n. \quad (12.3)$$

Обозначим взвешенную предельную полезность через

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где  $\lambda$  – предельная полезность денег.

Таким образом, в равновесии предельные полезности денежных единиц при разных вариантах использования равны. В общем виде можно записать так:

$$MU_i = P_i \lambda.$$

Это означает, что предельная полезность блага равняется предельным затратам потребителя. Таким образом, разумный потребительский выбор не только предполагает сопоставление дополнительных выгод ( $MB$ ) и дополнительных затрат ( $MC$ ), но и равенство между ними:  $MB = MC$ .

Наряду с общими принципами выбора рационального потребителя существуют особенности, которые определяются влиянием на него вкусов и предпочтений. Американский экономист Х. Лейбенстайн делит потребительский спрос на две большие группы: функциональный и нефункциональный (рис. 12.4).

**Функциональным спросом** является такая часть спроса, которая обусловлена потребительскими свойствами, присущими самому экономическому благу (товару или услуге).

**Нефункциональным спросом** является такая часть спроса, которая обусловлена такими факторами, которые непосредственно не связаны с присущими экономическому благу качествами.



Рис. 12.4. Классификация потребительского спроса (по Х. Лейбенстайну)

В нефункциональном спросе с известной долей условности могут быть выделены социальный, спекулятивный и нерациональный факторы. Первый связан с отношением покупателей к товару. Одни стремятся поддержать общий стиль и покупают то, что приобретают те, на кого они равняются. Другие стремятся достичь исключительности, а не плыть по течению. Наконец, третьи достигли такого уровня жизни, важной стороной которого становится демонстративное потребление. Поэтому Х. Лейбенштайн выделяет три типичных случая взаимных влияний:

1. **Эффект присоединения к большинству** (*bandwagon effect*). Потребитель, стремясь не отставать от других, приобретает то, что покупают другие. Он зависит от мнения других потребителей, и эта зависимость прямая. Поэтому под **эффектом присоединения к большинству** понимается эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие. Поэтому кривая спроса здесь более эластична, чем в том случае, когда этот вид нефункционального спроса отсутствует.

2. **Эффект сноба** (*snob effect*). В этом случае у потребителя доминирует стремление выделиться из толпы. И здесь отдельный потребитель зависит от выбора других, но эта зависимость обратная. Поэтому под **эффектом сноба** понимается эффект изменения спроса из-за того, что другие люди потребляют этот товар. Обычно реакция направлена в противоположную сторону по отношению к общепринятой. Если другие потребители увеличивают потребление данного товара, то сноб его сокращает. Поэтому, если доминирует эффект сноба, кривая спроса становится менее эластичной. Покупатель-сноб ни за что не купит то, что приобретают все.

3. **Эффект Веблена** (*Veblen effect*). Именем Т. Веблена (1857 – 1929) Х. Лейбенштайн называет престижное или демонстративное потребление, ярко описанное в «Теории праздного класса» (1899), когда товары или услуги используются не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести неизгладимое впечатление. Цена товара в этом случае складывается из двух составных частей: реальной и престижной. Поэтому под **эффектом Веблена** понимается эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (а не более низкую) цену. Эффект Веблена похож на эффект сноба. Однако принципиальное различие заключается в том, что эффект сноба зависит от размеров потребления остальных, тогда как эффект Веблена зависит прежде всего от цены. Если



доминирует эффект Веблена, то кривая потребительского спроса менее эластична и имеет участки с положительным наклоном.

Наряду с социальными эффектами, связанными с внешними воздействиями на полезность со стороны отдельных индивидов и групп, Х. Лейбенштайн выделяет спекулятивный и нерациональный спрос.

**Спекулятивный спрос** возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем.

**Нерациональный спрос** – это незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза, спрос, который нарушает предпосылку о рациональном поведении потребителя. Следует, однако, заметить, что многие люди в большей или меньшей степени подвержены вспышкам нерационального спроса и часто совершают покупки, о которых нередко жалеют в дальнейшем.

## **12.2. Мир потребительских предпочтений: закономерности развития.**

### **Кривая безразличия**

Попытки измерения субъективной полезности с помощью абсолютной шкалы не увенчались успехом, поэтому ряд ученых предложили заменить абсолютную шкалу относительной и описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования. Такие попытки предпринимались в течение полувека, начиная с 80-х гг. XIX в.

Наибольший вклад в разработку ординалистской (порядковой) полезности внесли Ф. Эджуорт, Б. Парето, Е. Слуцкий, Р. Аллен и Дж. Хикс. Эти ученые предложили измерять субъективную полезность с помощью не абсолютной (кардиналистская теория), а относительной шкалы, показывающей предпочтение потребителя или ранг потребляемого блага (ординалистская, или порядковая теория полезности). При этом потребителю необходимо лишь сделать выбор между двумя наборами потребительских благ. Предпочтение потребителя касается всех благ, однако в целях упрощения мы рассмотрим лишь два блага (рис. 12.5).

Поскольку величина полезности зависит от количества благ, то функция полезности блага  $X$  представлена кривой  $U_1$ , блага  $Y$  –  $U_2$ . Общая полезность двух благ в трехмерном пространстве может быть отложена на оси  $Z$ . Для любой точки  $L$  кривой  $U_1$  может быть найдена точка  $K$  кривой

$U_2$ , обозначающая одинаковую с ней полезность для потребителя. Соединив все точки на поверхности  $KOL$ , мы получим кривую  $KR_1R_2L$  – геометрическое место точек, каждая из которых представляет одинаковые по полезности потребительские наборы двух благ. Проекция  $K'R'_1R'_2L'$  кривой  $KR_1R_2L$  на плоскость  $YOX$  сохраняет все свойства первоначальной кривой и называется кривой безразличия. **Кривая безразличия** (*indifference curve*) показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

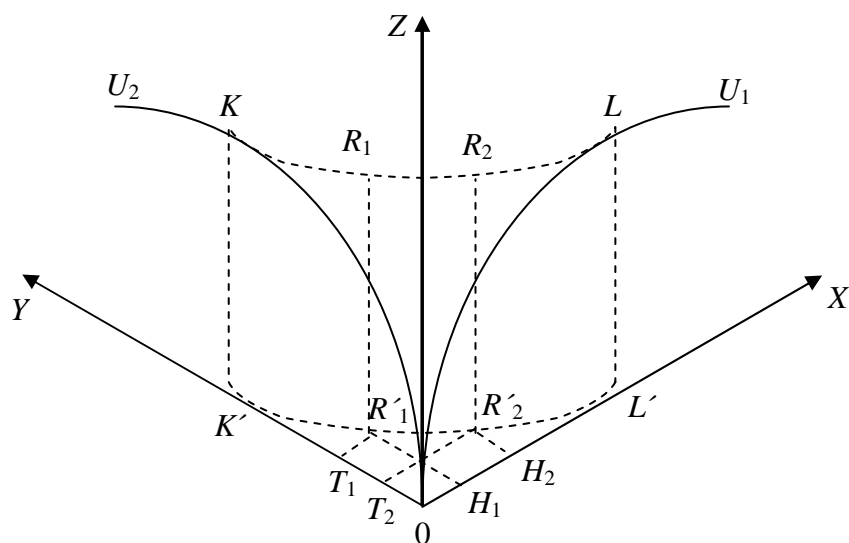


Рис. 12.5. Кривая безразличия в трехмерном пространстве

Допустим, что благо  $X$  является пепси-колой, а благо  $Y$  – гамбургером. Допустим, что потребителю все равно, съесть ли 3 гамбургера, запив их одной бутылкой пепси-колы (точка  $R'_1$ ), или съесть один гамбургер, запив его тремя бутылками пепси-колы (точка  $R'_2$ ) (рис. 12.6). Кривая безразличия представляет все множество комбинаций пепси-колы и гамбургеров, имеющих одинаковую, с точки зрения потребителя, полезность. Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные ею комбинации двух благ. Множество кривых безразличия называется картой кривых безразличия (рис. 12.7).

Кривые безразличия имеют отрицательный наклон, выпуклы относительно начала координат и никогда не пересекаются друг с другом. Поэтому через любую точку можно провести лишь одну кривую безразличия. Аппарат кривых безразличия имеет важное значение в теории поведения потребителя.

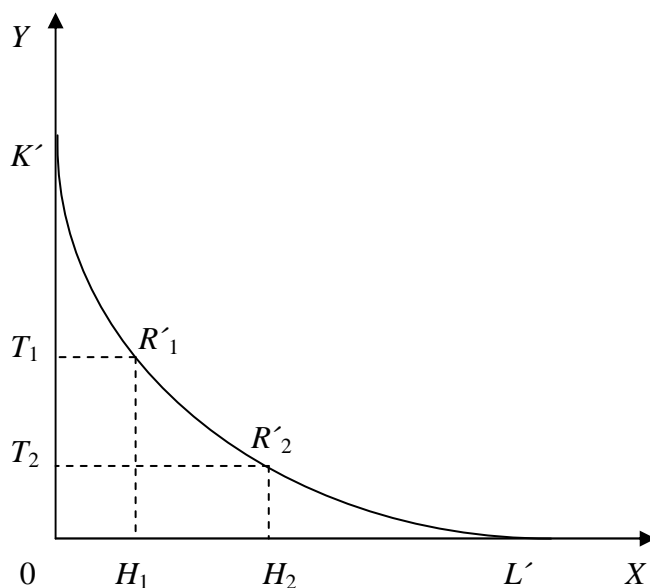


Рис. 12.6. Кривая безразличия в двумерном пространстве

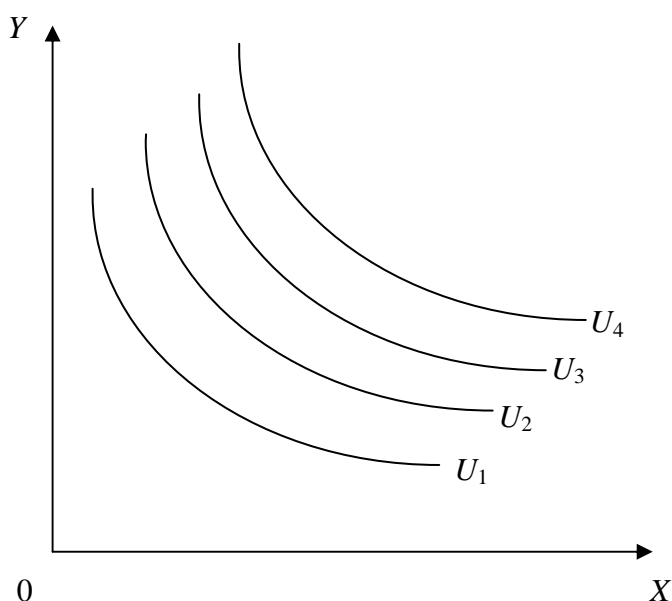


Рис. 12.7. Карта кривых безразличия

**Зона замещения (субституции)** – участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим.

Рассмотрим кривую безразличия  $RS$  (рис. 12.8). Количество блага  $X$ , равное  $OT$ , представляет минимально необходимую величину потребления блага  $X$ , от которого потребитель не может отказаться, как бы ни было велико предлагаемое взамен благо  $Y$ . Аналогично  $OM$  есть минимально не-

обходимая величина потребления блага  $Y$ . Взаимная замена благ  $X$  и  $Y$  имеет смысл только в пределах отрезка  $RS$ . Вне его замена исключается и два блага выступают как не зависящие друг от друга.

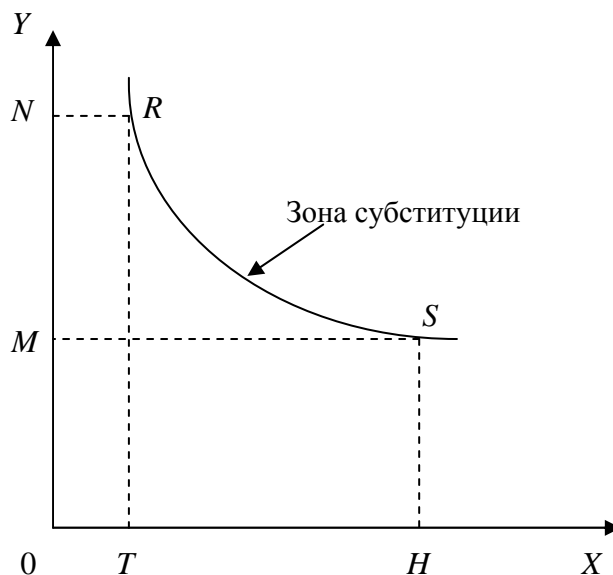


Рис. 12.8. Зона замещения (субституции)

**Предельная норма замещения** (*marginal rate of substitution – MRS*) – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (или уменьшено), чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.

Если на оси абсцисс мы отложим количество единиц блага  $X$ , а на оси ординат – количество единиц блага  $Y$ , то отношение  $-\Delta Y/\Delta X$  или  $dy/dx$  характеризует предельную норму замещения (или субституции)  $Y$  на  $X$  (рис. 12.9):

$$MRS_{xy} = \frac{-\Delta y}{\Delta x}, \quad (12.4)$$

или для непрерывного случая

$$MRS_{xy} = -\frac{dy}{dx}, \quad (12.5)$$

где  $MRS_{xy}$  – предельная норма замещения  $Y$  на  $X$ .

Тангенс угла наклона кривой безразличия в любой точке является отрицательной величиной, так как сокращению одного блага соответствует увеличение другого. Предельная норма замещения является положитель-

ной величиной, так как равна абсолютному значению угла наклона. Она выполняет в ординалистской теории полезности те же функции, что и предельная полезность в кардиналистской теории.

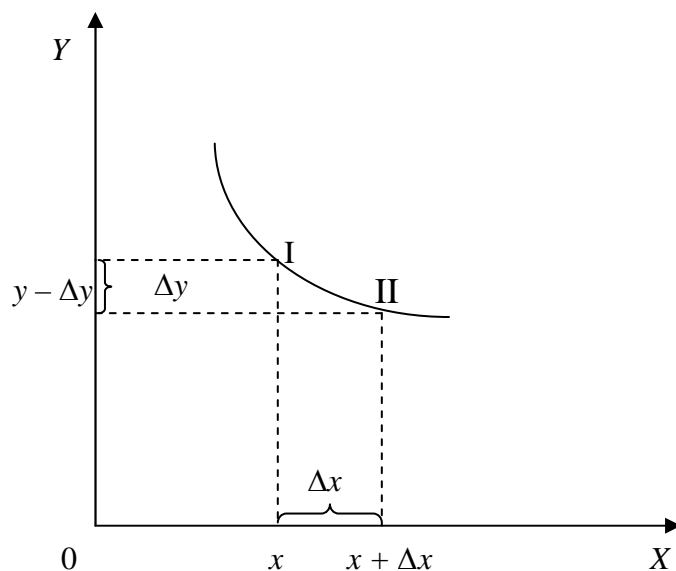


Рис. 12.9. Предельная норма субституции

### Бюджетное ограничение

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом не учитываются два важных обстоятельства: цены товаров и доход потребителей. Кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного блага другим. Однако они не определяют, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает нам **бюджетное ограничение** (линия цен, прямая расходов — *budget constraint*). Оно показывает, какие потребительские наборы можно приобрести за данную сумму денег. Если  $I$  — доход потребителя,  $P_x$  — цена блага  $X$ ,  $P_y$  — цена блага  $Y$ , а  $X$  и  $Y$  составляют соответственно купленные количества благ, то уравнение бюджетного ограничения можно записать следующим образом:

$$I = P_x X + P_y Y.$$

Или в более привычном виде

$$Y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X, \quad (12.6)$$

где  $P_x/P_y$  — угловой коэффициент прямой расходов, который измеряет наклон этой прямой к оси абсцисс.

При  $X = 0$   $Y = I/P_y$ , то есть весь доход потребителя расходуется на благо  $Y$ . Его количество легко подсчитать, разделив доход на цену этого блага. При  $Y = 0$   $X = I/P_x$ , то есть мы находим количество блага  $X$ , которое потребитель может купить по цене  $P_x$  (рис. 12.10).

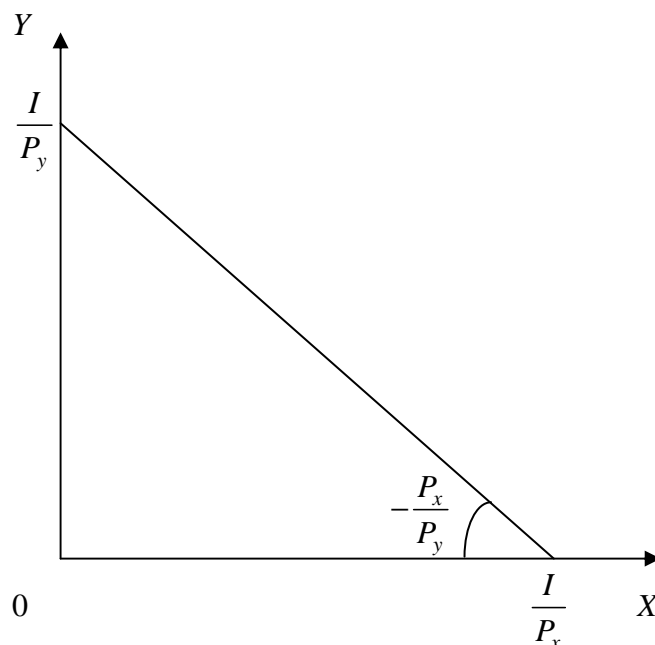


Рис. 12.10. Бюджетное ограничение

Точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает положение равновесия потребителя. На рис. 12.11 показаны несколько кривых безразличия –  $U_1$ ,  $U_2$ ,  $U_3$ . Кривая  $U_1$  пересекает бюджетную линию и поэтому является неоптимальным решением для потребителя.

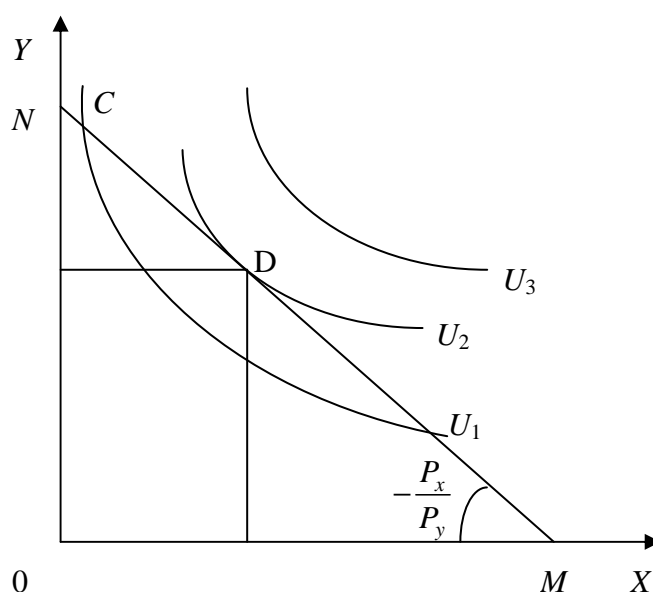


Рис. 12.11. Положение равновесия потребителя (в ординалистской теории полезности)

Двигаясь вдоль бюджетного ограничения, мы можем найти такую точку  $D$ , которая принадлежит кривой безразличия  $U_2$  более высокого порядка и в которой максимизируется благосостояние потребителя при данном бюджете. Кривая  $U_3$  является кривой более высокого порядка, чем  $U_2$ , однако она выходит за пределы нашего бюджета и поэтому пока для нас недостижима.

### Кривая «доход – потребление»

Увеличение денежного дохода означает смещение бюджетной прямой вправо вверх. Аналогичный результат может быть достигнут при снижении цен обоих продуктов, что также означает увеличение реального дохода. При уменьшении денежного дохода или росте цен бюджетная прямая сдвигается влево вниз.

С ростом реального дохода бюджетное ограничение сдвигается последовательно в положения  $B_1, B_2, B_3, \dots, B_n$ . Точки касания кривых безразличия с бюджетными ограничениями  $K_1, K_2, K_3, K_4, \dots, K_n$  показывают последовательные положения равновесия потребителя в соответствии с ростом его дохода (рис. 12.12). Эта кривая, названная Дж. Хиксом «доход – потребление», в американской литературе получила название кривой уровня жизни.

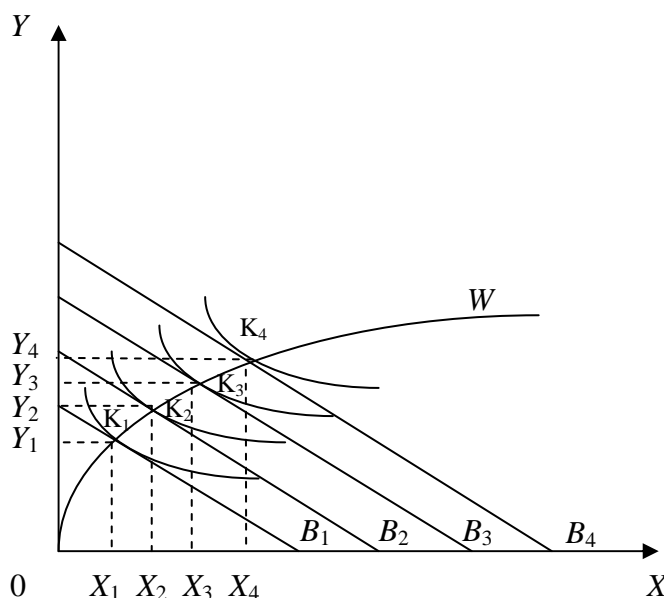


Рис. 12.12. Кривая «доход – потребление» (уровня жизни)

Если кривая «доход – потребление» – луч, выходящий из начала координат под углом  $45^\circ$ , это значит, что с ростом дохода потребитель в одинаковой пропорции увеличивает потребление и блага  $X$ , и блага  $Y$ . Если же покупки увеличиваются непропорционально, то изменяется угол наклона

кривой. В нашем примере сначала происходит быстрый рост, а потом относительное уменьшение потребления блага  $Y$  и постепенное увеличение потребления блага  $X$ .

Уже в XIX в. было замечено, что с ростом реального дохода потребителя потребление вторичных благ возрастает быстрее, чем благ первой необходимости. Первым исследователем, занимавшимся вопросами влияния изменения дохода на структуру потребительских расходов, был немецкий статистик **Эрнст Энгель** (1821 – 1896). Кривые Энгеля в современной интерпретации представлены на рис. 12.13. Отложим на оси абсцисс доход потребителя  $I$ , а на оси ординат – количество оплачиваемых им продуктов  $Q$ . Прежде всего происходит насыщение продовольственными товарами, затем – промышленными товарами стандартного качества и лишь позднее – высококачественными товарами и услугами. Отмечена любопытная закономерность: даже после перехода к потреблению высококачественных товаров и услуг происходит новый всплеск спроса на промышленные товары стандартного качества, которые используются потребителем для повседневных нужд.

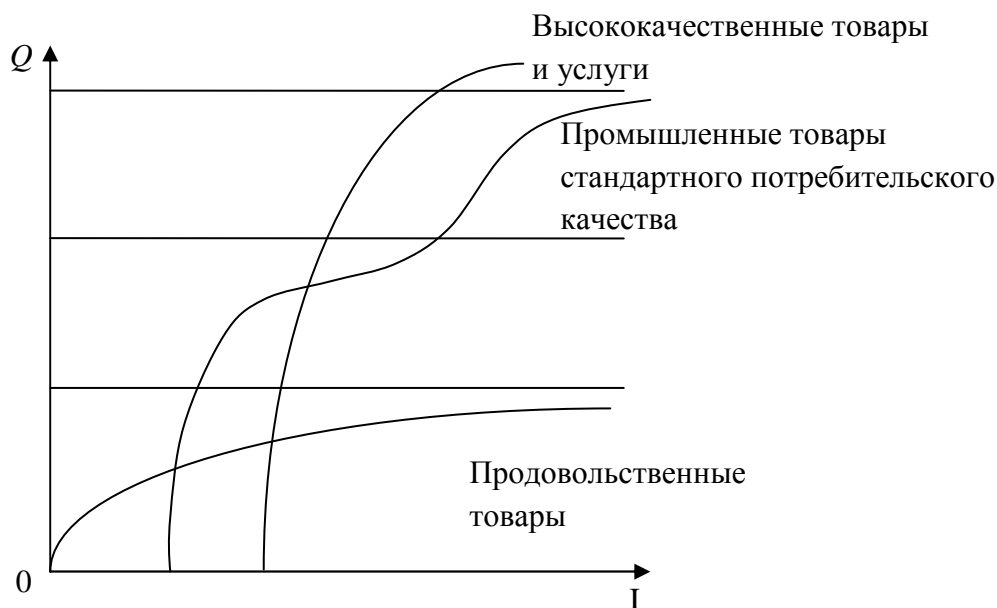


Рис.12.13. Кривые Энгеля в интерпретации Ториквиста

### Кривая «цена – потребление»

Рассматривая кривую «доход – потребление», мы исходили из постоянства цен благ. Изменялся только доход. Теперь возьмем в качестве постоянной величины доход, а в качестве переменной – цену одного из благ, например, блага  $X$ . Допустим, что цена блага  $X$  снижается, т.е.



$P_x^1 > P_x^2 > P_x^3 > P_x^4$  и т.д. Например, 1 единица блага  $X$  стоила 100 долл., а теперь она стоит 50 долл. Это значит, что за 100 долл. покупатель может купить 2 единицы блага  $X$ .

Графически это выглядит как сдвиг бюджетного ограничения из положения  $NX_2$  в положение  $NX_3$  (рис. 12.14).

Дальнейшее снижение цены соответственно отражают прямые  $NX_4$ ,  $NX_5$  и т.д. Обозначив точки касания кривых безразличия  $U_1, U_2, U_3, U_4$  с бюджетными ограничениями точками  $R_1, R_2, R_3, R_4$  и соединив их, мы получим кривую «цена – потребление».

На базе этой кривой может быть легко построена кривая спроса (см. рис.12.14, б), в этом случае на оси ординат откладывается цена товара  $X$  ( $P_x$ ), а на оси абсцисс – количество блага  $X$ .

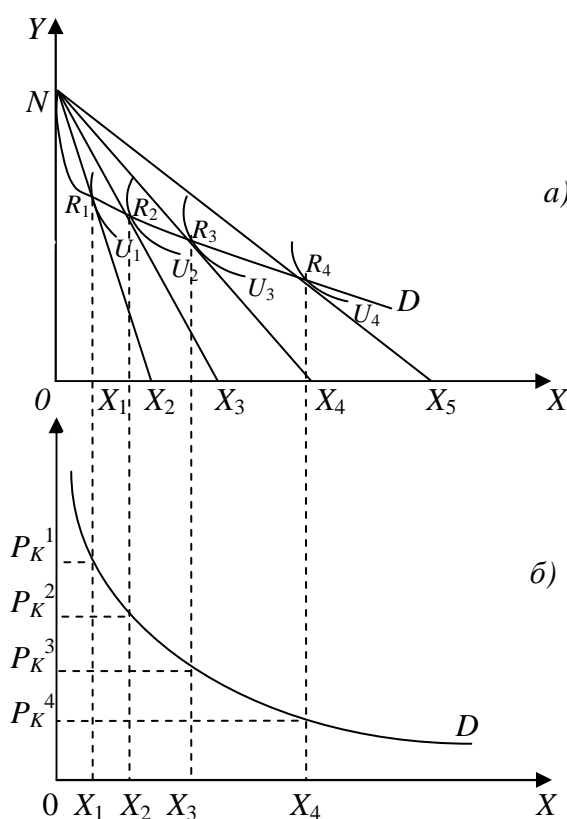


Рис.12.14. Кривая «цена – потребление» (а) и построение цены спроса (б)

При анализе кривой «доход – потребление» мы рассматривали влияние изменения дохода, при анализе кривой «цена – потребление» – влияние изменения цен на относительную замену одного блага другим. Выясним теперь, в какой степени изменение спроса на благо  $X$  вызвано изменением цены, а в какой – реального дохода.

### Эффект дохода и эффект замещения

Допустим, цена блага  $X$  снижается с  $P_x^1$  до  $P_x^2$ , а цена на благо  $Y$  остается неизменной ( $P_y = \text{const}$ ). В этом случае происходят два процесса: возрастает реальный доход индивида и осуществляется относительная замена одного блага ( $Y$ ) другим благом ( $X$ ).

Определим, в какой мере увеличение спроса на благо вызвано уменьшением цены, а в какой – связано с ростом реального дохода. Используем интерпретацию Дж. Хикса. Допустим, что в результате снижения цен на благо  $X$  положение равновесия потребителя переместилось из точки  $E_0$  в точку  $E_1$  (рис. 12.15).

Чтобы выявить эффект дохода, необходимо провести линию бюджетного ограничения  $N_1G_2$ , параллельную линии бюджетного ограничения  $NG_1$  так, чтобы она касалась первоначальной кривой безразличия  $U_1$ . Обозначим точку касания бюджетной линии  $N_1G_2$  с кривой безразличия  $U_1$  через  $E_2$ . Величина проекции отрезка кривой безразличия  $E_0E_2$  на ось абсцисс объясняется исключительно изменением относительных цен благ и называется эффектом замещения (субституции).

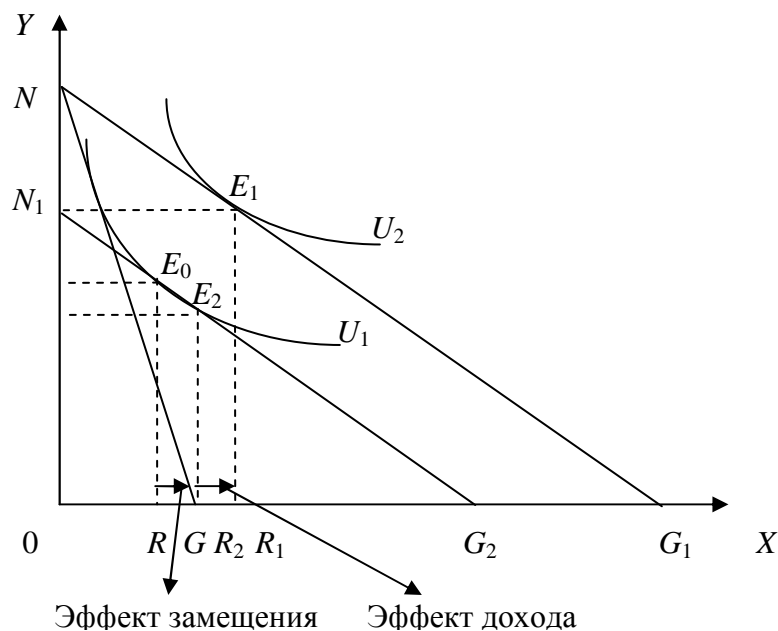


Рис. 12.15. Эффект дохода для нормальных благ (при понижении цены  $P_x$ )

**Эффект замещения** (*substitution effect*) – изменение структуры потребительского спроса (соотношения средств, выделяемых на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих

в потребительский набор, без учета эффекта дохода. Оставшееся увеличение спроса на благо  $X$  в виде отрезка  $R_2R_1$  представляет эффект дохода, так как связано с переходом с одного бюджетного ограничения на другое. Это равносильно увеличению покупательной способности потребителя.

**Эффект дохода** (*income effect*) – это воздействие, оказываемое на спрос потребителя за счет изменения реального дохода, вызванного изменением цены блага без учета эффекта замещения. В случае с нормальными товарами эффект дохода и эффект замещения суммируются, так как происходит расширение потребления нормальных товаров.

Разграничение эффекта дохода и эффекта замещения имеет большое значение для понимания закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики и позволяет определить изменение спроса при росте или падении цен на товары и услуги.

### **Некачественные блага. Парадокс Гиффена**

Существует группа благ, спрос на которые изменяется необычным образом. Впервые на них обратил внимание английский экономист **Роберт Гиффен** (1837 – 1910). Изучая ценообразование в Ирландии, он обнаружил парадоксальное явление. Во время катастрофического неурожая картофеля, который был основным продуктом питания ирландских бедняков, спрос на него менялся необычным образом. Мы знаем, что если цена на товар повышается с  $P_1$  до  $P_2$ , то количество покупаемого блага должно сократиться с  $Q_1$  до  $Q_2$  (рис. 12.16). Однако в результате неурожая с ростом цены на картофель спрос на него не упал, а возрос при цене  $P_2$  с  $Q_2$  до  $Q_3$ . Это означает сдвиг кривой спроса из положения  $D_1$  в состояние  $D_2$ . Если соединить точки  $N_1$ ,  $N_2$  и т.д., то в долговременном плане получится, что спрос на картофель (кривая  $D$ ) изменяется в том же направлении, что и цена, т.е. кривая долговременного спроса имеет не отрицательный, а положительный наклон.

Причину этих явлений нетрудно объяснить: во время неурожая беднякам пришлось отказаться от ряда других, более высококачественных товаров (мясо, масло, молоко и др.), цена на которые выросла в еще большей степени, чем на картофель. Тем самым низкокачественный товар вытеснил другие, высококачественные товары. *Благо, спрос на которое растет при росте цен и падает при их снижении, называется малоценным или низкокачественным товаром (inferior good).* Если для нормальных товаров

эффект дохода и эффект замещения (субституции) суммируются, то для низкокачественных товаров они вычитаются .

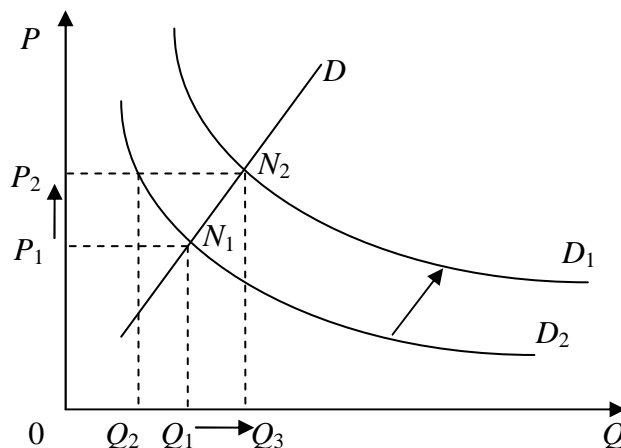


Рис. 12.16. Парадокс Гиффена

Если имеется низкокачественный товар, занимающий в бюджете потребителя скромное место, то положительный эффект замещения перекрывает отрицательный эффект дохода (в случае снижения цен).

Если низкокачественный товар занимает большое место в бюджете потребителя (как это было в Ирландии середины XIX в. с картофелем), то в случае снижения цены на него отрицательный эффект дохода перекрывает положительный эффект замещения, и общий результат выражается в снижении спроса на него, несмотря на снижение его цены (рис. 12.17, 12.18). Рост дохода сопровождается обычно сокращением спроса на товары Гиффена. Поэтому, если снижается его цена, то и спрос на него падает. Следовательно, эффект дохода имеет отрицательное значение. Поскольку отрицательный эффект дохода  $X_1X_2$  больше положительного эффекта замещения  $XX_2$ , то общим результатом будет сокращение спроса на благо низшего порядка на величину  $X_1X$ .

**Товар Гиффена** (*Giffen good*) – это товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос на который при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения.

Кривые безразличия не только позволяют прогнозировать спрос на товары качественные и некачественные, но и заставляют по-новому взглянуть на проблему взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ.

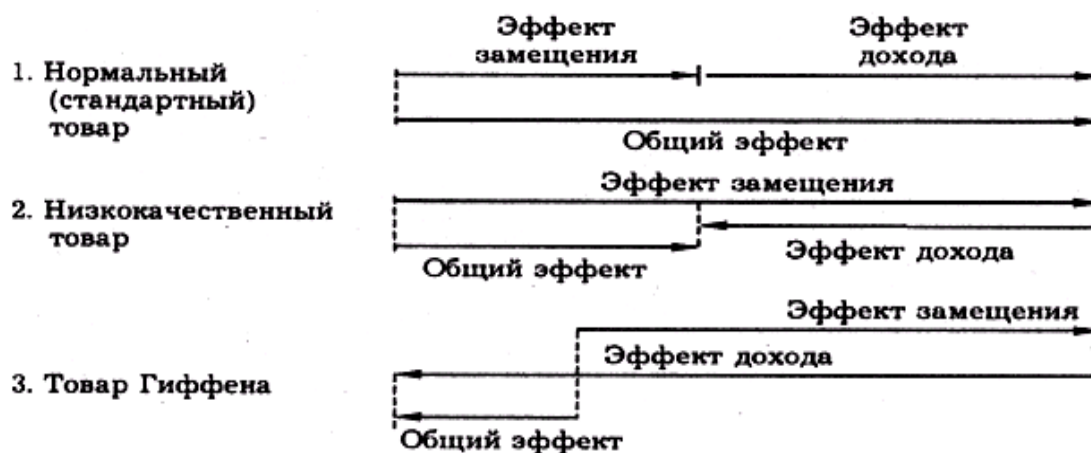


Рис. 12.17. Эффект дохода и эффект замещения (субституция) при снижении цены  $X(P_x \downarrow)$

Эффект дохода для товаров Гиффена показан на рис. 12.18.

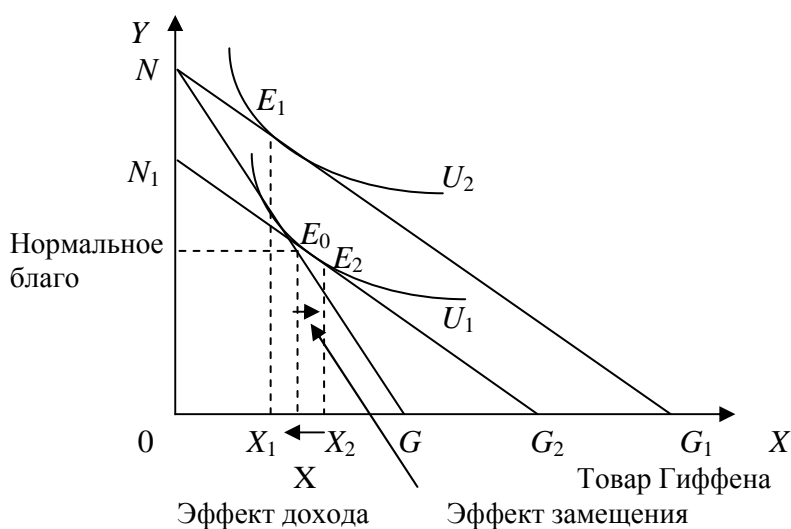


Рис. 12.18. Эффект дохода для товаров Гиффена

## Взаимодополняемость и взаимозаменяемость товаров и услуг.

### Взаимодополняемость благ

Свойство товаров или услуг удовлетворять потребности (личные или производственные) лишь в комплексе друг с другом называется **взаимодополняемостью благ**. Примером взаимодополняемых потребительских благ могут служить автомобиль и бензин, ручка и бумага, лыжи и лыжные крепления, стол и стул. Взаимодополняемыми могут быть не

только потребительские блага, но и производственные ресурсы: капитал и труд, сталь и прокатный стан, компьютер и программное обеспечение. Взаимодополняемые блага называются **комплементарными товарами** (*complementary good*). Взаимодополняемость бывает абсолютной (жесткой), когда одному благу соответствует определенное количество другого блага, например лыжи и крепления к ним, и относительной, например чай и сахар, автомобиль и бензин. График жесткой взаимодополняемости имеет одну точку пересечения кривых безразличия с любой бюджетной прямой (рис. 12.19). Выбор потребителя здесь является вынужденным и единственно возможным, независимо от цен на блага  $X$  и  $Y$ , о чем наглядно свидетельствуют бюджетные линии  $HG$  и  $MN$ . Поэтому предельная норма замещения равняется нулю:  $MRS = 0$ .

Однако чаще имеет место относительная взаимодополняемость, которая может быть выражена кривыми безразличия, изображенными на рис. 12.20. В этом случае зоной взаимодополняемости служит отрезок кривой от точки  $C$  до точки  $D$ . Снижение цен на один из взаимодополняемых товаров, например, на фотоаппараты приводит к увеличению спроса на них. С ростом спроса на фотоаппараты увеличивается спрос на фотобумагу, что при прочих равных условиях повышает цену на нее. Это означает, что снижение цен на один из взаимодополняемых товаров ведет к росту спроса и, соответственно, цен на другой, и наоборот. Таким образом, если **два продукта взаимодополняемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь**.

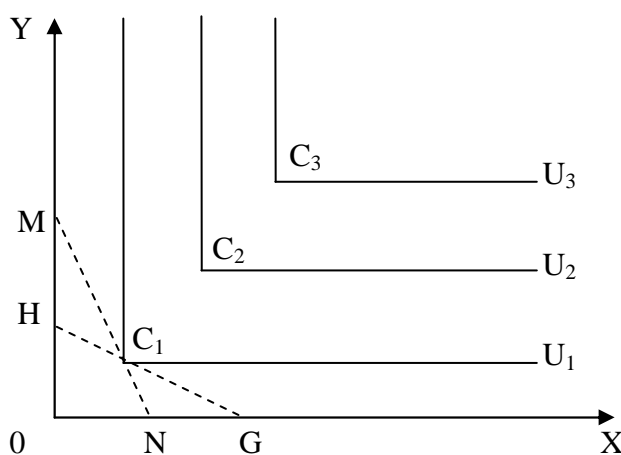


Рис. 12.19. Абсолютная (жесткая) взаимодополняемость

Величину обратной связи можно подсчитать с помощью коэффициента перекрестной эластичности  $E^D_{xy}$ , показывающего эластичность спроса на одно благо относительно цен на другое благо.

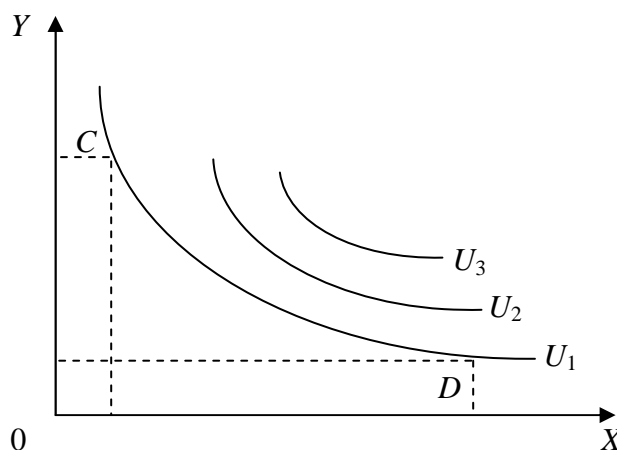


Рис. 12.20. Относительная взаимодополняемость

Отрицательная перекрестная эластичность комплементарных благ ( $E^D_{xy} < 0$ ) означает, что спрос на благо  $X$  и цена на благо  $Y$  изменяются в противоположных направлениях. Чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость.

Поэтому жесткая взаимодополняемость имеет коэффициент перекрестной эластичности  $E^D_{xy} = -\infty$ . Это означает, что бесконечно малое увеличение цен на благо  $Y$  приводит к полному исчезновению спроса на благо  $X$ . Взаимодополняемость ресурсов аналогична взаимодополняемости потребительских благ.

### Взаимозаменяемость благ

Свойство благ (товаров или услуг) удовлетворять потребности (личные или производственные) за счет друг друга называется взаимозаменяемостью благ. Примером взаимозаменяемых благ являются розы и гвоздики; услуги авиационного, железнодорожного и автомобильного транспорта; услуги сферы досуга (кино – театр – цирк) и т.д. Взаимозаменяемыми могут быть не только потребительские блага, но и производственные ресурсы: уголь, нефть, газ; гидро- и тепловые электростанции; металл и пластмассы и т.д. Взаимозаменяемые блага называются товарами-субститутами (*substitutional goods*). Взаимозаменяемость бывает абсолютной (совершенной), когда одно благо может полностью заменить другое (например, красные и розовые гвоздики), а может быть относительной (например, чай и

кофе, сливочное масло и маргарин). Графически совершенная взаимозаменяемость изображается параллельными кривыми безразличия (рис. 12.21). Предельная норма замещения в этом случае постоянна:  $MRS = \text{const}$ .

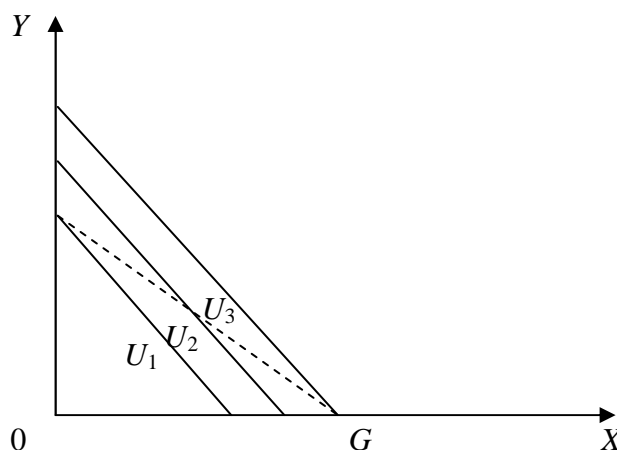


Рис. 12.21. Совершенная взаимозаменяемость

Кривые безразличия здесь вырождаются в прямые, предельная норма замены благ здесь всегда постоянна. Если провести бюджетное ограничение  $HG$  под углом к прямой безразличия, то найти решение проблемы равновесия нельзя. В реальной действительности чаще встречается не абсолютная, а относительная взаимозаменяемость (рис. 12.22). В этом случае покупка блага  $X$  может быть в большей или меньшей степени приравнена к покупке блага  $Y$ . Рост цен на один из взаимозаменяемых товаров, например, на розы, уменьшает спрос на них. С сокращением спроса на розы возрастает спрос на гвоздики, что при прочих равных условиях повышает цены на них. Это означает, что рост цен на один из взаимозаменяемых товаров ведет к росту спроса и, соответственно, цен на другой, и наоборот. Таким образом, *если два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь*. Ее величину можно подсчитать с помощью коэффициента перекрестной эластичности.

Положительная **перекрестная эластичность** товаров-субститутов ( $E^D_{x,y} > 0$ ) означает, что спрос на благо  $X$  и цена на благо  $Y$  изменяются в одном направлении. Чем больше эластичность спроса на благо  $X$  по отношению к цене блага  $Y$ , тем выше степень взаимозаменяемости двух благ. Поэтому совершенная субституция имеет коэффициент перекрестной эластичности  $E^D_{x,y} = +\infty$ . Это означает, что бесконечно малое увеличение цен на благо  $Y$  приводит к почти полному перемещению спроса на благо  $X$ . Теория взаимозаменяемости ресурсов аналогична теории взаимозаменяемости потребительских благ.



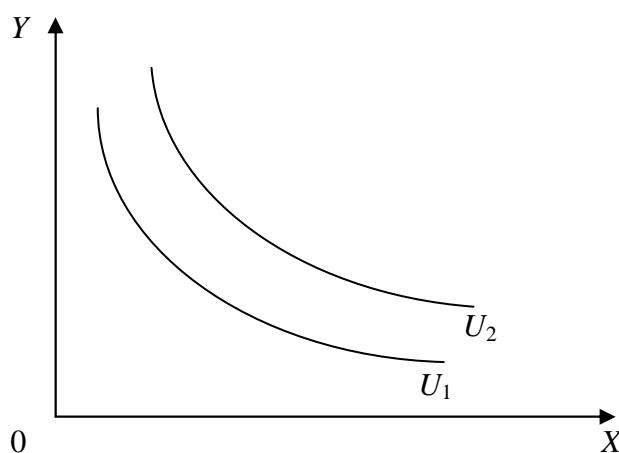


Рис.12.22. Относительная взаимозаменяемость

Понимание взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ имеет большое значение для анализа правил поведения агентов и закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики. Эффективная ценовая стратегия не может осуществляться без учета взаимодополняемости и взаимозаменяемости благ.

## 12.2. Предприятие (фирма) как хозяйствующий субъект.

### Экономическая природа фирмы

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. Под **фирмой** (*firm*) понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли.

### Стихийный и планомерный порядок

Существуют две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур. Оба обуславливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок, а во втором – путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

В отличие от естественным образом сложившегося рыночного порядка фирмы базируются на иерархическом принципе организации экономической деятельности. Рынок предполагает обособление средств производства, фирма – их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме – прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления. «Фирма, таким образом, – писал Р. Коуз, – есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя». Но подобные инструкции и распоряжения возникают не на пустом месте.

Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы? Вопрос этот можно сформулировать с точностью до наоборот: если основу современной рыночной экономики составляют фирмы, то почему все общество с течением времени не превращается в одну огромную фирму, которая вытеснила бы рыночный порядок?

В экономической литературе существуют различные ответы на эти вопросы. Одни экономисты рассматривают современные фабрики (фирмы) как итог развития кооперации и разделения труда, основанных на системе машин (К. Маркс), другие считают, что фирмы – результат минимизации риска и неопределенности (Ф. Найт), третьи объясняют появление фирм необходимостью уменьшения транзакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон). Остановимся на последнем подходе подробнее.

Согласно Р. Коузу и его последователям, основу фирмы составляет пул контрактов между владельцами определенных факторов производства.

### **Основные типы контрактов**

В теории экономических организаций выделяются три основных типа контрактов:

1. Классический.
2. Неоклассический.
3. Отношенческий, или имплицитный.

**Классический контракт** (*classical contract law*) – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Классический контракт строг и юридически прост. Он предполагает, что отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. Он пытается учесть все возможные моменты, сведя будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает.

**Неоклассический контракт** (*neoclassical contract law*) – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Он напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем строгий юридический документ, предусматривающий все без исключения ситуации, которые могут появиться в будущем. Обычно для решения возникающих споров стороны обращаются к выбранному ими арбитру, который решает, насколько правильно данный контракт выполняется. Поэтому договор с самого начала приобретает тройственный характер. «Дух» договора здесь перевешивает его «букву», устные договоренности учитываются наряду с письменными.

**Отношенческий, или имплицитный, контракт** (*relational contracting*) – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон. Для его осуществления, как правило, и требуется планомерный порядок, предполагающий иерархию.

В современной неоинституциональной теории под **фирмой** (*firm*) понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек. Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов.

Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

**Общие ресурсы** – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково.

**Специфические ресурсы** – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее.

**Интерспецифические ресурсы** – взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством ее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Поэтому фирма выступает не просто как коалиция владельцев ресурсов, связанных между собой сетью контрактов. Это объединение, в основе которого лежит отношенческий (или имплицитный) контракт по поводу интерспецифических ресурсов. Наличие таких ресурсов дает синергетический эффект, превышающий простую сумму вкладов каждого участника коалиции. Естественно, фирма использует не только интерспецифические,

но и другие ресурсы: специфические и общие. Таким образом, сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить трансакционные издержки, а их владельцам – получать экономическую прибыль (квазиренту). Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие форм современных фирм. Уникальность вступающих в коалицию интерспецифических ресурсов и многообразие трансакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм. Многообразие способов минимизации трансакционных издержек предопределяет, по мнению сторонников неинституционального подхода, многообразие фирм.

### Анализ экономических организаций: основные концепции

Рассмотрим основные современные подходы к анализу экономических организаций. Все существующие экономические теории с известной долей условности можно вслед за О. Уильямсоном разделить на две большие группы: технологические и организационные. Первую составляют те, которые подходят к фирме как к конкретизации теории производства и рассматривают ее через призму производственных функций, *X*-эффективности и других производственных взаимосвязей. Вторая группа теорий рассматривает фирму прежде всего как сеть контрактов, как организацию, как институт (рис. 12.23).



Рис. 12.23. Основные подходы к анализу экономических организаций («дерево институционализма»)

Институциональная парадигма может быть, в свою очередь, разбита на два основных течения. Первое анализирует организации «извне» через институциональную среду, т.е. исследует социальные, юридические и политические «правила игры», без которых невозможно понять особенности функционирования и развития экономических организаций, их роль в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора – институциональную среду деятельности индивидов и организации в общественном секторе (такой подход, естественно, является упрощением, концентрирующим внимание на главном направлении исследований указанных теорий).

Второе направление институционализма исследует организации прежде всего «изнутри», т.е. через систему соглашений, контрактов. Теория агентов (принципала-агента) концентрирует свое внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционной экономики – на уже реализованных соглашениях (*ex post*), выражающихся в различных управленческих структурах.

Не следует, однако, абсолютизировать предложенную Оливером Уильямсоном схему. Различия между теориями действительно имеют место, однако все они (теории трансакционной экономики, агентов, прав собственности, общественного выбора) с разных сторон анализируют предпосылки становления, развития и упадка экономических организаций на базе контрактной парадигмы, так что есть предпосылки для становления уже в недалеком будущем комплексной институциональной науки об организациях.

### **Основные формы деловых предприятий**

Основными формами деловых предприятий являются частнопредпринимательские фирмы и корпорации, регулируемые и государственные фирмы, потребительские кооперативы и неприбыльные организации, партнерства и самоуправляющиеся фирмы. Наиболее распространенными из них являются частнопредпринимательские фирмы, партнерства и корпорации.

**Частнопредпринимательская фирма** – это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею,

*получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т.е. является субъектом неограниченной ответственности).* Собственник классической фирмы является центральной фигурой, с которой владельцы всех остальных ресурсов заключают контракты. Он обладает правом найма и увольнения, т.е. контролирует поведение всех остальных членов команды. Поэтому он получает весь остаточный доход – всю прибыль за вычетом издержек по ведению дела. Наконец, он вправе продать все, чем он обладает, передать все свои права другому лицу.

Обычно собственником классической фирмы является владелец наиболее важного (интерспецифического) ресурса. Таким интерспецифическим ресурсом может быть как физический, так и человеческий капитал. Например, в проектно-конструкторских организациях или в рекламных бюро и т.д. роль человеческого капитала чрезвычайно высока, поэтому владельцами фирмы являются талантливые работники.

Несомненными **достоинствами** частнопредпринимательской фирмы являются:

- 1) простота организации (учреждения, управления и т.д.);
- 2) свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т.д.);
- 3) сильный экономический стимул (получение всей прибыли одним лицом).

Среди очевидных **недостатков** частнопредпринимательской фирмы следует назвать в первую очередь:

- 1) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);
- 2) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций (особенно в условиях мелкого и среднего производства, наиболее типичного для данной формы собственности);
- 3) существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).

**Партнерство** – это *фирма, организованная рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием*. Основные права здесь принадлежат всем партнерам.

Они осуществляют эффективный контроль за деятельностью друг друга. Партнерства типичны для различных сфер интеллектуальной деятельности, таких, как искусство, юриспруденция, медицина и т.д. Они, как правило, жизнеспособны при ограниченном числе участников. Бывает, что все партнеры принимают активное участие в работе фирмы, но чаще наряду с активными членами встречаются и партнеры, играющие пассивную роль. В ряде случаев возникают партнерства с ограниченной ответственностью. Это означает, что наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответственность которых ограничивается суммой, вложенной в дело (партнеры с ограниченной ответственностью).

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы (в частности, их легко организовать и ими несложно управлять). В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой. Здесь уже в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

Как и частнопредпринимательская фирма, партнерства обладают рядом недостатков (скудность финансовых средств, неограниченная ответственность и др.). К ним, однако, добавляются новые. Главными из них являются разделение функций (в результате которого может возникнуть несогласованность действий и даже несовместимость интересов) и угроза потенциального распада партнерства (в результате возникающих противоречий или выхода из дела одного из партнеров).

Иногда по типу партнерства организованы большие трудовые коллективы. Так возникли **самоуправляющиеся фирмы югославского типа**. В этом случае владельцами предприятия являются все – владельцы как интерспецифических, так и общих ресурсов. Все они имеют одинаковые права. Поскольку все стратегические вопросы решаются совместно, нередким является распределение прибыли в пользу настоящего (повышения зарплаты) и в ущерб будущему (инвестициям в производство). Проедание средств соз-

дает инвестиционный голод и, как следствие – медленные темпы научно-технического прогресса и развития производства.

Третьим, основным видом делового предприятия является современная (открытая) корпорация. **Корпорация** – это *фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие.*

**Корпорация** – общество, основанное на паях. Покупая ценные бумаги (акции и облигации), индивиды (домохозяйства) становятся собственниками корпорации. Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке акций (облигаций). Кредиторы предъявляют иск к корпорации в целом, но не к акционерам как частным лицам (право ограниченной ответственности).

Более глубокая специализация, широкое привлечение высококвалифицированных кадров способствуют росту эффективности корпорации. Благодаря корпорациям стало возможным внедрение достижений научно-технического прогресса, постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, освоение технологий массового производства.

Корпорация – это специфический тип деловых предприятий, который имеет форму существования, отличную от физических лиц (форма юридического лица). Корпорация существует независимо от ее владельцев – акционеров. Если им не нравится проводимая корпорацией политика, они вправе продать свой пай, но, как правило, не в состоянии ликвидировать компанию как таковую. Поэтому современные корпорации характеризуются известной стабильностью. Они сохраняют свои специфические ресурсы независимо от воли и желания отдельных акционеров.

Наряду с несомненными достоинствами корпорации обладают и вполне ощутимыми недостатками.

Корпорации открывают широкий простор для всевозможных злоупотреблений. Возникает разрыв между функцией собственности и функцией управления. Мелкие и средние держатели обычно не обладают необходимой и достаточной информацией для осуществления действенного контроля. В корпорации происходит размывание прав собственности, поскольку возможности контроля за деятельностью команды ослабляются. Держатели контрольного пакета акций могут осуществлять контроль лишь



за высшими управляющими. Возможности оппортунистического поведения расширяются. Стремясь к личному обогащению, высшие менеджеры участвуют в чрезвычайно рискованных операциях, а иногда идут и на прямые злоупотребления властью (махинации с ценными бумагами, перелив капитала в дочерние компании, сомнительная производственная деятельность и т.д.).

Однако, как правило, такие злоупотребления возможны лишь в определенных пределах. Сдерживающим фактором выступает сам рынок. Если корпорация начинает работать плохо, опасность вмешательства акционеров в повседневные дела компании возрастает. Возникает угроза «поглощения» данной фирмы другой и полной смены команды (во всяком случае, ее верхнего эшелона). К тому же падает престиж менеджеров компании на рынке менеджерского труда, что может в перспективе привести к резкому сокращению их доходов.

Другим крупным недостатком деятельности современной корпорации является двойное налогообложение. Дело в том, что часть дохода корпорации, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов, сначала облагается налогом как прибыль корпорации, а потом – как часть дохода держателя акций. В результате большая часть прибыли превращается в налоги, уплачиваемые государству.

### **Регулируемая и государственная фирмы**

Деятельность ряда фирм регулируется государством. В этом случае государство вводит ограничения на размеры прибыли, т.е. регулирует остаточный доход. Такая политика государства приводит к тому, что часть прибыли либо превращается в издержки (путем повышения заработной платы, дополнительного премирования и т.д.), либо дарится потребителям путем снижения цены выпускаемой продукции.

Государство не только регулирует деятельность частных фирм. Ряд фирм находится в собственности государства. Государственная собственность означает отсутствие права на свободную продажу имеющихся правомочий. Таким образом, деятельность менеджеров не получает прямой рыночной оценки. Менеджеры государственных предприятий контролируются собственниками (гражданами государства) в меньшей степени, чем менеджеры частных компаний. Ослабление контроля открывает широкие возможности для оппортунистического поведения и различных злоупот-

реблений. Срок службы управляющих, как правило, дольше, чем в частном секторе. Они меньше рискуют, меньше заботятся о прибыли. Государство нередко занижает цены на продукцию своих предприятий, ведь убытки могут быть покрыты за счет налогоплательщиков.

**Неприбыльные (некоммерческие) организации** – широко распространенная форма в условиях современной рыночной экономики. К ним относятся профсоюзы, клубы, церкви, госпитали, колледжи, общества милосердия и другие организации, которые не стремятся к получению прибыли. Некоторые из них полностью зависят от пожертвований, другие получают доходы от своей деятельности – продажи товаров и услуг. Многие из этих организаций имеют статус корпораций. Однако это специфический вид корпораций. Это корпорации без акционеров. Обычно они управляются советом попечителей, выбранным или сформированным в соответствии с уставом данной организации. Если в результате деятельности такой организации появляется прибыль, то она обычно вкладывается в дело.

**Кооперативы** образуются путем объединения части ресурсов своих членов с целью извлечения взаимной выгоды. Кооперативы могут быть потребительскими или сбытовыми. В первом случае покупатели приобретают возможность получать товары по оптовым ценам, во втором – контролировать продажу произведенной ими продукции. Прибыль обычно не является самоцелью деятельности таких организаций, хотя появление ее не исключено.

## **ЛЕКЦИЯ 13. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ**

### **13.1. Общая характеристика факторов производства. Труд как фактор производства**

Труд есть целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает ее для удовлетворения своих потребностей.

«Всякий труд, – отмечает А. Маршалл, – имеет своей целью произвести какой-либо результат». Хотя «некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного удовольствия». Такие усилия не рассматриваются как труд (А. Маршалл. Принципы экономической науки.). В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем или рабочим временем. Продолжительность рабочего времени – величина изменчивая, но и она имеет определенные границы. Его максимальная продолжительность определяется двумя факторами: во-первых, человек не может работать двадцать четыре часа в сутки, поскольку ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т.е. на восстановление способности трудиться. Во-вторых, граница рабочего времени определяется требованиями морального и социального характера, ведь человеку необходимо не только физическое восстановление сил, но и удовлетворение каких-то духовных потребностей. На фактическую продолжительность рабочего времени оказывают влияние такие факторы, как интенсивность труда, движение фаз промышленного цикла, уровень безработицы. Продолжительность рабочего времени наемных работников определяется соглашениями между предпринимателями и профсоюзами.

Говоря о труде, необходимо остановиться на таких понятиях, как производительность труда и интенсивность труда. Интенсивность труда характеризует напряженность труда, которая определяется степенью расхода физической и умственной энергии в единицу времени. Интенсивность труда увеличивается при ускорении работы конвейера, увеличении количества одновременно обслуживаемого оборудования, уменьшении потерь рабочего времени. В условиях НТР снижается расход физической энергии работника, зато повышаются затраты умственной и нервной

энергии, что связано с комплексной автоматизацией и механизацией производства. Высокий уровень интенсивности труда равнозначен увеличению рабочего дня. Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. Для роста производительности труда решающую роль играет прогресс науки и техники. Так, например, внедрение в начале XX в. конвейеров привело к резкому росту производительности труда. Конвейерная организация производства базировалась на принципе дробного разделения труда, при котором рабочий выполняет однообразные операции из одного – двух движений. Однако на определенном этапе стало ясно, что расчленение трудовых операций не беспредельно, поэтому в пятидесятых годах на смену конвейеру пришло применение машин с управляющими устройствами. Это опять дало резкий скачок в производительности труда: например, на заводах Форда время от отливки цилиндров до окончательного выпуска сократилось почти в 96 раз (с 24 ч до 14,6 мин). Позже появились гибкие производственные системы.

Научно-техническая революция привела к изменениям в характере труда. Труд стал более квалифицированным, увеличилось время, затрачиваемое на профессиональную подготовку кадров, физический труд имеет все меньшее значение в непосредственном процессе производства, он значительно усложняется, поскольку человеку приходится иметь дело со сложными машинами и механизмами, работник должен понимать сущность технологического процесса, уметь обращаться с дорогостоящим сложным оборудованием, проявлять инициативу.

### **Капитал как фактор производства**

Следующим фактором производства является капитал. Надо заметить, что термин «капитал» имеет много значений: он может трактоваться и как некоторый запас материальных благ, и как нечто, включающее в себя не только материальные предметы, но и нематериальные элементы, такие, как человеческие способности, образование. Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют его со средствами производства. Подобный подход идет от классиков политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал – это средства производства. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных экономической системой для производства других товаров. Эти блага включают бесчисленные станки, дороги, компьютеры, молотки, грузовики, прокатные станы, здания и др.

Другой аспект категории капитала связан с его денежной формой. Например, Дж. Робинсон в своей работе «Капиталовложения в современной экономике» пишет, что капитал, когда он воплощен в еще не инвестированных финансах, есть сумма денег. Взгляды на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход. Капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю.

Вслед за А. Смитом, Дж. С. Миллем и другими экономистами принято различать капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирующий в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов. Он носит название **основного капитала**. Другой вид капитала, включающий сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Он носит название **оборотного капитала**. Деньги, затраченные на оборотный капитал, полностью возвращаются к предпринимателю после реализации продукции. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены так быстро.

В процессе функционирования основной капитал подвергается **физическому и моральному износу**. Физический износ – это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными для дальнейшего использования в производстве. Физический износ основного капитала определяется многими факторами. В первую очередь это продолжительность и интенсивность использования машин и оборудования, особенности технологий производства, где применяется основной капитал, воздействие атмосферных условий, внутренние процессы, происходящие в материале, из которого изготовлены средства труда. Между степенью физического износа и продолжительностью использования основного капитала существует прямо пропорциональная зависимость: чем дольше время эксплуатации машин и оборудования, тем больше степень их физического износа.

Помимо физического износа основному капиталу присущ и так называемый моральный износ, который представляет собой процесс обесценивания основного капитала вследствие появления более дешевого или более современного оборудования. Моральный износ основного капитала связан главным образом с высокими темпами научно-технического прогресса. Различают два вида морального износа: во-первых, основной капитал может обесцениваться, поскольку аналогичное оборудование начинает

производиться с меньшими затратами и, следовательно, становится дешевле; во-вторых, в результате научно-технического прогресса появляется более современное, более производительное оборудование. В настоящее время переход на принципиально новую технологию в отраслях промышленности, определяющих научно-технический прогресс, занимает в среднем три года. Морально устаревшее оборудование экономически неэффективно, а следовательно, и продукция, выпускаемая им, неконкурентоспособна. Морально изношенное оборудование обновляется в соответствии с программами технической модернизации, а это требует больших затрат основного капитала. В связи с этим растет доля капиталовложений, направляемых на обновление, техническую модернизацию производства. В обрабатывающей промышленности развитых стран доля инвестиций на эти цели составляет 60 – 80 % капиталовложений.

Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит за счет **амортизационных отчислений** (это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется **нормой амортизации**. Высокие темпы научно-технического прогресса, ускорение морального старения основного капитала ведут к тому, что государство увеличивает нормы амортизации в законодательном порядке. Такая деятельность государства называется **политикой ускоренной амортизации**, она позволяет быстрее списывать стоимость оборудования на изготавливаемую продукцию, быстрее избавляться от морально устаревшего оборудования. В условиях научно-технического прогресса значительная часть средств на возмещение морального износа основного капитала поступает именно от ускоренной амортизации. Она призвана не только возместить выбывший основной капитал, но и стимулировать научно-технический прогресс. Ускоренная амортизация позволяет вносить в амортизационный фонд огромные суммы прибылей, что создает дополнительные возможности для расширения накопления. Кроме того, прибыль, направляемая в амортизационный фонд, освобождается от налогообложения.

### **Земля как фактор производства**

Третьим фактором производства является земля. Одной из важных характеристик земли является ее ограниченная площадь. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию, землю невозможно «производить». Использование определенного участка земли представляет изначальное условие всего, что человек может делать.

Надо помнить, что термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Определенные участки земной поверхности способствуют какой-то определенной производственной деятельности человека: например, моря и реки используют для рыболовства; участки, богатые полезными ископаемыми, необходимы для добывающей промышленности; какую-то часть суши используют для строительства (правда, в этом случае выбор делает не природа, а человек). Но все же, говоря о земле, в первую очередь имеем в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур. Почва должна обладать плодородием, которое определяется ее механическими и химическими свойствами. По механическим свойствам она должна быть достаточно мягкой, в то же время она не должна слишком свободно пропускать воду, но и очень плотная, глинистая почва не подойдет для выращивания растений. По химическому составу земля должна содержать неорганические элементы в такой форме, в которой они достаточно легко усваиваются растениями. Человек способен в определенных пределах изменить состояние почвы, используя механическую обработку, внося органические и химические удобрения. Таким образом, свойства земли можно разделить на данные изначально, т.е. **естественные**, и созданные **искусственно**. Однако именно первая группа свойств, которая включает в себя местоположение участка, климатические условия, является главной, поскольку именно эти свойства придают особое значение собственности на землю и определяют специфический характер дохода собственников земли. Итак, человек может определенным образом воздействовать на плодородие земли, но подобное воздействие не безгранично. Рано или поздно придет время, когда дополнительная отдача, получаемая от дополнительного приложения труда и капитала к земле, сократится настолько, что перестанет вознаграждать человека за их приложение. Мы подходим к важному закону, касающемуся земли, — закону убывающей отдачи (при этом имеется в виду отдача в количественном выражении), или убывающей доходности.

Закон убывающей отдачи можно сформулировать следующим образом: «Каждое приращение капитала и труда, вкладываемых в обработку земли, порождает в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало

по времени с усовершенствованием агротехники» (А. Маршалл. Принципы экономической науки).

Вполне естественно, что на недостаточно обработанной земле эта тенденция сначала незаметна, она начинает действовать лишь после того, когда достигнут максимальный уровень отдачи. Убывающая отдача на время может быть приостановлена усовершенствованием агротехники. Но если спрос на продукцию земли возрастет беспредельно, то тенденция к убывающей отдаче станет непреодолимой.

Закон убывающей отдачи применим к земле лишь потому, что в отличие от других факторов производства она обладает одним важным свойством – ограниченностью. Землю можно обрабатывать более интенсивно, но нельзя безгранично увеличивать площадь обрабатываемых земель, поскольку запас земель, пригодных к обработке, неизменен.

Распространяется ли закон убывающей отдачи на другие данные природой блага, объединенные под термином «земля»? Возьмем для примера шахту, в которой добывают уголь. Действительно, с течением времени люди сталкиваются с возрастающими проблемами, стараясь добыть большее количество полезных ископаемых. При прочих равных условиях непрерывное приложение труда и капитала к шахте приведет к сокращению добычи угля. Однако когда мы говорим об использовании земли в сельском хозяйстве, то отдача в виде сельскохозяйственной продукции представляет собой возобновляемый доход, а уголь, добываемый в шахте, является извлечением из нее накопленных сокровищ. Ведь уголь есть часть самой шахты. Представим себе, что один человек может выкачать воду из резервуара за тридцать дней, но тридцать человек сделают эту работу за день, а когда резервуар опустеет, никто и ничто не поможет выкачать оттуда воду. Также и из пустой шахты просто нечего взять. Поэтому закон убывающей отдачи не распространяется на добычу полезных ископаемых.

### **Предпринимательство как фактор производства**

Феномен предпринимательства выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма.

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». У его истоков стоял английский экономист Р. Кантильон, впервые внесший термин «предприниматель» в экономическую теорию. По Кантильону, предприниматель – это человек с неопределенными, нефиксированными доходами



(крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т.д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока не известной. Отсюда следует, что риск – главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т.п.

Аналогичного взгляда на функцию предпринимателя в рыночной экономике придерживался и крупный французский экономист конца XVIII – начала XIX вв. Ж.-Б. Сэй, характеризовавший его как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Он подчеркивал активную роль предпринимателя как экономического агента, комбинирующего факторы производства, как посредника, обладателя знаний и опыта.

Сэй довольно подробно описал специфические свойства предпринимателя и характер его доходов, часть которых является платой за его редкие предпринимательские способности.

Крупный вклад в разработку теории предпринимательства внесли немецкий экономист В. Зомбарт и австрийский экономист Й. Шумпетер. Предприниматель по Зомбарту – это «завоеватель» (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость) «организатор» (умение соединять многих людей для совместной работы) и «торговец» (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Й. Шумпетер называет предпринимателем человеком, берущимся за осуществление новых комбинаций факторов производства и тем самым обеспечивающим экономическое развитие. При этом Шумпетер считал, что предприниматель не обязательно является собственником производства, индивидуальным капиталистом – им может быть и управляющий банком или акционерным обществом.

По существу, объединение в одном лице собственника и предпринимателя стало разрушаться как раз в период появления кредита. Любой коммерческий банк не является собственником всего капитала, который он

пускает в оборот. Как правило, его собственность распространяется на уставный фонд, который может представлять собой относительно небольшую величину.

Таким образом, развитие кредитных отношений и переход национального богатства из формы индивидуальной частной собственности в форму собственности корпораций влечет за собой разделение собственников и предпринимателей.

Итак, мы выяснили, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи, что предпринимательство в своей основе не является функцией только собственника, в нем могут участвовать лица, непосредственно не являющиеся субъектами права собственности.

Что же представляет собой предпринимательство с точки зрения экономической определенности? В научной литературе предлагается его рассматривать в трех аспектах: как экономическую категорию; как метод хозяйствования; как тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть прежде всего частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производства). Деятельность таких предпринимателей осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Предпринимательская деятельность может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т.д. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: государственная, коллективная, частная, каждая из которых находит свои «ниши» в хозяйственной системе.

**Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода.** Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя и отличают его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, не известного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоения но-

вого рынка сбыта; освоения нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли для создания своей монополии или подрыва чужой (Й. Шумпетер. Теория экономического развития).

Для предпринимательства как **метода ведения хозяйства** главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав – по выбору вида предпринимательской деятельности, по формированию производственной программы, по выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, по сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжению прибылью и т.д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т.д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, от динамики спроса и предложения, от уровня цен, т.е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Вторым условием предпринимательства является **ответственность за принимаемые решения**, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третьим признаком предпринимательства является **ориентация на достижение коммерческого успеха**, стремление к увеличению прибыли. Но такая установка не является самодавяющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т.д.

Предпринимательство как **особый тип экономического мышления** характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Центральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем – значит делать не то, что делают другие, – считал Й. Шумпетер. «Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов – самому эти процессы определять».

Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

Что касается интеллекта предпринимателя, то он, по мнению Й. Шумпетера, сильно ограничен и избирателен, он направлен на весьма узкий круг явлений, которые предприниматель изучает досконально. Ограниченность кругозора не позволяет предпринимателю сравнивать много различных вариантов достижения своей цели и предаваться долгим колебаниям.

В нашей отечественной литературе предпринимательство также рассматривается через призму хозяйственного искусства, экономического и организационного творчества, свободного проявления инициативы, новаторства, готовности к риску и т.д. ради получения прибыли. И это вполне естественно, ведь управление есть своего рода «искусство возможного». Тем более, что речь идет об управлении и организации производства в условиях возрождения рыночного, конкурентного хозяйства, где индивидуальные склонности, навык, сметка играют не последнюю роль.

### **13.2. Понятие производственной функции**

Рассмотрев факторы производства, приступим к анализу самого процесса производства как взаимодействия факторов производства. Проблемы, связанные с производством продукции, могут быть разделены на три уровня:

1) перед предпринимателем может стоять вопрос о том, как производить заданное количество продукции на определенном предприятии. Эти проблемы относятся к вопросам краткосрочной минимизации издержек производства;

2) предприниматель может решать вопросы о производстве оптимального, т.е. приносящего наибольшую прибыль количества продукции на определенном предприятии. Эти вопросы касаются краткосрочной максимизации прибыли;

3) перед предпринимателем может стоять задача выяснения наиболее оптимальных размеров предприятия: подобные вопросы относятся к долгосрочной максимизации прибыли.

Не вызывает никакого сомнения, что для производства продукции необходимо взаимодействие всех факторов производства, и ни один из них в отдельности не способен произвести продукт и принести доход. Однако также невозможно точно определить, насколько продукт обязан своим созданием тому или иному фактору производства. Ведь в процессе производства факторы непрерывно взаимодействуют между собой, дополняют, а

иногда и заменяют друг друга. Существует множество способов соединения факторов производства для выпуска заданного объема продукции.

Зависимость максимально возможного объема производства от данного набора производственных ресурсов называется **производственной функцией**. Она указывает максимальный выпуск продукции  $Q$ , который может осуществить фирма при каждом отдельном сочетании ресурсов:

$$Q = f(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n), \quad (13.1)$$

где  $Q$  – объем выпуска (производства) продукции;  $a$  – используемые факторы производства.

Значение производственной функции заключается в том, что она показывает на существование альтернативных возможностей, при которых различное сочетание факторов производства обеспечивает один и тот же объем выпуска продукции. Раз возможны различные комбинации факторов производства, значит, есть вариант, при котором можно достичь оптимального сочетания факторов. Производственная функция показывает на возможность факторов производства заменять друг друга. Взаимозаменяемость факторов производства является фундаментальной концепцией неоклассического анализа. Представители классической школы исходили из возможности применения лишь одной технологии для производства товара, считая, что взаимозаменяемость факторов производства полностью отсутствует.

Все производственные ресурсы, участвующие в процессе производства, обладают одним важным свойством: они имеются в ограниченном количестве. Вследствие этого объем производства товаров и услуг ограничен количеством доступных ресурсов. Поэтому перед обществом в целом и каждым товаропроизводителем, в частности, всегда стоит задача их наиболее эффективного использования. Таким образом, объем произведенных товаров определяется наличием необходимых ресурсов. Причем различные варианты их использования позволяют товаропроизводителю получить большее или меньшее количество товаров или услуг. Поэтому предприятие должно быть заинтересовано в обеспечении наиболее полного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов и их оптимального сочетания.

Производственная функция выражает взаимосвязь между факторами производства и дает возможность определить долю участия каждого из них в создании товаров и услуг. Меняя соотношение факторов, можно найти такое их сочетание, при котором будет достигнут максимальный объем производства товаров и услуг. Кроме того, можно проследить, как изменя-

ется выпуск продукции при увеличении или уменьшении использования тех или иных факторов производства на одну единицу, и таким образом достичь оптимального сочетания факторов и выявить производственные возможности предприятия. Наконец, с помощью производственной функции товаропроизводитель фактически может определить экономическую целесообразность производства той или иной продукции. Отметим, что производственная функция, как правило, рассчитывается для конкретной технологии.

**Технология** – это практическое использование техники, оборудования, физических и интеллектуальных возможностей персонала предприятия. Улучшение технологии приводит к новым методам производства на основе использования новых машин и оборудования, а также более квалифицированного труда, что позволяет выпускать большее количество продукции и поэтому отражается новой производственной функцией. Для различных видов производств (автомобилей, сельскохозяйственной продукции, кондитерских изделий и т.д.) производственные функции будут разными, но все они имеют следующие общие свойства:

- существует предел увеличения объема производства, который может быть достигнут за счет увеличения затрат одного фактора при прочих равных условиях;

- существует определенная взаимная дополняемость (комплементарность) факторов производства и их взаимозаменяемость (субституция). Взаимодополняемость факторов означает, что отсутствие одного или нескольких из них делает невозможным производственный процесс – производство останавливается. В то же время факторы производства в известной степени взаимозаменяемы. Нехватка одного из них может быть возмещена дополнительным количеством другого, т.е. факторы могут комбинироваться между собой в процессе производства в различных пропорциях;

- дифференцированная оценка влияния каждого из факторов на динамику выпуска продукции дается применительно к определенным промежуткам времени.

Каждой из имеющихся производственных технологий соответствует ряд определенных комбинаций используемых факторов. Допустим, что некая конкретно данная технология позволяет применить четыре комбинации для достижения заданного объема производства (например, 10 единиц продукции), а временной интервал, в рамках которого оно осуществляется, позволяет изменять количественное соотношение двух производственных факторов – капитала  $K$  и труда  $L$  (табл. 13.1).

Таблица 13.1

**Варианты комбинаций производственных факторов (капитала и труда)  
для заданного объема выпуска (10 единиц)**

| Комбинации | Количество единиц |       |
|------------|-------------------|-------|
|            | Капитала          | труда |
| 1          | 5                 | 1     |
| 2          | 3                 | 2     |
| 3          | 2                 | 3     |
| 4          | 1                 | 5     |

Перенесем данные таблицы на график (рис. 13.1). В таблице и на рисунке отражены четыре возможные комбинации (точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$ ,  $D$ ) применения названных факторов  $K$  и  $L$  (капитала и труда) для производства 10 единиц продукции.

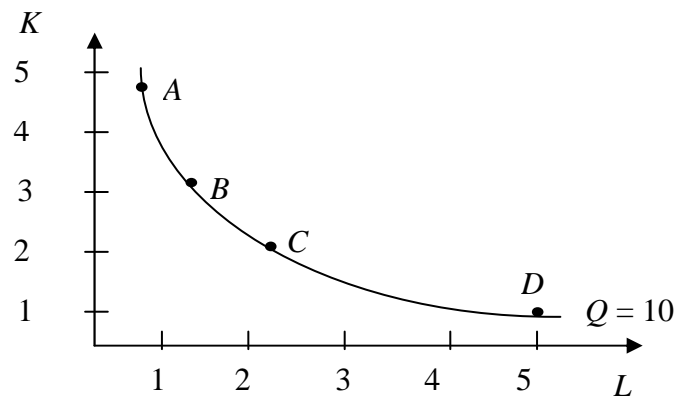


Рис.13.1. Изокванта

Комбинация 1 предполагает использование наибольшей (5 единиц) массы капитала, т.е. она наиболее капиталоемка, комбинация 4, наоборот, предполагает использование наибольшей массы труда (5 единиц), т.е. она наиболее трудоемка.

Соединив между собой точки  $A$ ,  $B$ ,  $C$  и  $D$ , получим кривую, называемую изоквантой выпуска 10 единиц продукции. **Изокванта** (*iso* — тот же самый, *quant* — количество) — **это кривая, точки на которой показывают различные комбинации используемых факторов, при которых производится одинаковый объем продукции.** Построенная изокванта имеет форму вогнутой кривой. Это значит, что сокращение количества потребляемого фактора-капитала при движении вдоль изокванты (из точки  $A$  в точку  $D$ ) требует соответствующего увеличения количества фактора-труда, чтобы

не допустить снижения объема производства. Аналогичным образом можно построить изокванты выпуска 15 и 20 единиц продукции. Все они в совокупности образуют карту изоквант, которая дает полное представление о применяемых способах производства (рис. 13.2.). Каждая из изоквант, расположенная правее и выше базовой, показывает рост объема выпуска. Изокванты могут проходить через любую точку на графике.

Изокванты аналогичны кривым безразличия, о которых шла речь в теории потребления. Подобно тому, как **кривые безразличия отражают альтернативные варианты потребительского выбора продуктов, обеспечивающие определенный уровень полезности, изокванты отражают альтернативные комбинации затрат факторов для производства определенного объема продукции.**

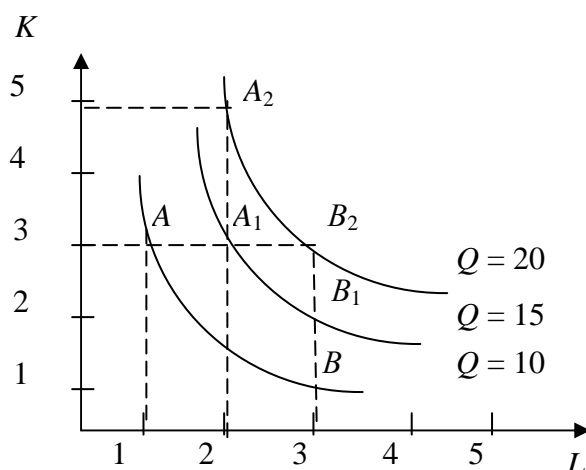


Рис.13.2. Карта изоквант. Объемы выпуска в различных временных интервалах

Изокванты свидетельствуют о возможностях фирмы гибко принимать производственные решения, изменять комбинации применяемых факторов. Однако есть здесь и свои ограничения. Одно из них – продолжительность временного интервала, в рамках которого протекает данный производственный процесс. Дело в том, что количество одних факторов (живой труд, топливо, сырье, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено только в течение довольно продолжительного времени.

В зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве факторов, различают кратко- и долгосрочный периоды в деятельности фирмы. **Краткосрочным периодом** называют такой временной отрезок, в течение которого фирма не в состоянии ко-



личественно изменить все свои производственные факторы. В данном случае одни факторы будут неизменными, фиксированными, другие – изменяющимися, переменными. Влиять на ход и результативность производства в краткосрочном периоде фирма может лишь путем изменения интенсивности использования своих переменных факторов (производственных мощностей, труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива) или изменения их количества. **Долгосрочный период** – такой временной отрезок, в течение которого фирма в состоянии изменить количество всех используемых факторов, включая и производственные мощности. В то же время этот период по своей продолжительности должен быть достаточен для того, чтобы одни фирмы смогли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в нее.

Понятия «краткосрочный период», «долгосрочный период» не имеют четко очерченной продолжительности. Например, в отраслях легкой промышленности для изменения производственных мощностей требуется значительно меньше времени, чем, допустим, в энергетической.

Допустим, что запланированного объема производства в 10 единиц фирма может достичь, используя 3 единицы капитала и 1 единицу труда (точка  $A$ ). Предположив, что единица капитала обходится фирме в 5 долл., а единица труда – в 15 долл., можем заключить, что производство 10 единиц продукции обойдется фирме в 30 долл. Если фирма решит увеличить объем выпуска до 20 единиц, то возможны две ситуации. Если речь идет о долгосрочном периоде, следует учитывать, что все факторы при этом будут переменными. Фирма может достичь поставленной цели, применив 5 единиц фактора-капитала и 2 единицы фактора-труда (точка  $A_2$ ). Затраты фирмы при этом составят 55 долл. ( $5 \text{ долл.} \times 5$ ) + ( $15 \text{ долл.} \times 2$ ). Если речь идет о краткосрочном периоде, то, предположив, что капитал является неизменяющимся, фиксированным фактором производства, заданного объема выпуска фирма может достичь, применив 3 единицы фактора-капитала и 3 единицы фактора-труда (точка  $B_2$ ). В этом случае заданный объем выпуска будет достигнут фирмой при затратах в 60 долл.

Анализ изоквант можно использовать для определения предельной нормы технологического замещения, т.е. возможности замещения одного фактора другим в процессе их использования в производстве. Эта возможность зависит от функции производства. Существуют функции, в которых факторы легко заменяются, а есть и такие, где факторы имеют жесткие, неизменные пропорции.

**Предельная норма технологической замены (MPTS)** выражает количество единиц данного фактора, которое может быть замещено единицей другого фактора при сохранении неизменным объема производства.

Предположим, что технология производства одного автомобиля предусматривает использование 1000 ч труда и 500 ч работы станков и оборудования (рис. 13.3.). Отношение труда к капиталу при этом составит 2 ч труда к 1 ч работы машин (точка *A*). Поэтому в процессе механизации и автоматизации производства предприятие переходит к использованию более капиталоемкого производства. В итоге на производство одного автомобиля потребуется меньше затрат живого труда и больше – овеществленного труда (машин, оборудования).

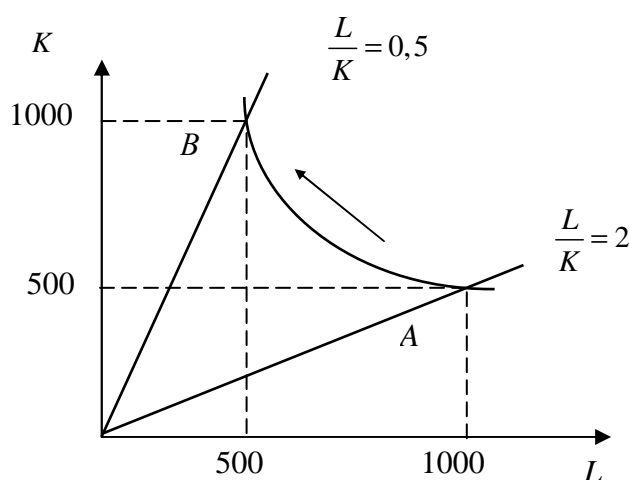


Рис. 13.3. Предельная норма технологического замещения

В данном примере предельная норма технологического замещения труда капиталом определяется величиной капитала, которая может заменить каждую единицу труда, не вызывая увеличения или сокращения объема производства автомобилей. Предельная норма технологического замещения в любой точке изокванты равна наклону касательной в этой точке:

$$MPTS = \frac{\Delta K}{\Delta L} (\text{const } Q),$$

где  $\Delta K$  – сокращение или увеличение капитала;  $\Delta L$  – сокращение или увеличение труда;  $Q$  – объем производства.

Кривизна изокванты помогает менеджеру точно определить, какое сокращение затрат труда потребуется при внедрении новой технологии производства. В точке *B* (см. рис. 13.3) для производства автомобиля потребуется только 500 ч труда и 1000 ч работы машин. Отношение капитала к труду здесь составляет только 0,5 ч труда на каждый час работы станков и оборудования. Кривизна изокванты отражает трудности, которые возни-

кают у предприятия при замене одного фактора другим в условиях необходимости поддержания заданного объема производства.

Взаимозаменяемость факторов производства является фундаментальной концепцией неоклассического анализа.

**Продукт фирмы: общий, средний, предельный.  
Закон убывающей отдачи факторов производства.  
Равновесие производителя**

Кроме выбора наиболее оптимальной комбинации применяемых факторов фирма корректирует и их количество, что влияет на объем выпуска. Для лучшего понимания взаимосвязи количества используемых факторов и объема выпуска предположим, что изменяется только один фактор, допустим, количество труда ( $L$ ). Количество других факторов остается неизменным. По закону производственной функции изменение количества одного из факторов вызывает однонаправленное изменение объема производства. Общее количество продукта, произведенное при определенном количестве переменного фактора и неизменности других факторов, есть **общий (совокупный) продукт ( $TP$ ) переменного фактора**.

Для характеристики продукта, полученного за счет увеличения потребляемого переменного фактора, используют и такие понятия, как средний и предельный продукт. **Средний продукт переменного фактора** производства ( $AP$ ) – это отношение совокупного продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора. Например, если изменяющимся фактором является капитал или труд, то формула среднего продукта будет иметь такой вид:

$$AP_K = \frac{TP}{K} \quad \text{или} \quad AP_L = \frac{TP}{L},$$

где  $AP$  – средний продукт переменного фактора (капитала –  $AP_K$ , труда –  $AP_L$ );  $K$  – переменный ресурс – капитал;  $L$  – переменный ресурс – труд.

По существу, по последней формуле рассчитывается производительность труда.

**Предельный продукт переменного фактора** производства ( $MP_L$ ) есть прирост общего продукта, достигнутый за счет приращения этого фактора на одну дополнительную единицу. Если в качестве переменного фактора опять назовем труд, то может записать:

$$MP_L = \frac{\Delta TP}{\Delta L},$$

где  $MP_L$  – предельный продукт труда;  $\Delta TP$  – изменение (увеличение) общего выпуска продукции;  $\Delta L$  – приращение труда как производственного фактора на одну дополнительную единицу.

Предельный продукт характеризует **предельную производительность переменного фактора** производства, то есть производительность последней вовлеченной в производственный процесс дополнительной единицы этого фактора (например, последнего вовлеченного в процесс производства рабочего), а средний продукт – его среднюю производительность. Взаимосвязь между количественно изменяющимся переменным фактором и объемом выпуска не означает, что последний всегда растет пропорционально этому увеличивающемуся фактору. Наиболее значительное увеличение общего продукта дают первоначальные приращения переменного фактора. Затем наступает момент, после которого такие же его приращения приносят постоянно уменьшающийся эффект. Вполне реальна ситуация, когда на определенном этапе прирост изменяющегося фактора приведет к снижению общего объема выпуска. Здесь вступает в силу **закон убывающей предельной производительности**, или убывающей отдачи факторов производства. Этот закон формулируется так: **начиная с определенного момента каждая последующая затрата переменного фактора производства дает все меньший и меньший прирост объема выпуска продукции.**

Приведем пример. Фирма приобрела один из производственных факторов (капитал), количество которого в производственном процессе будет постоянным. Возникает вопрос: сколько нанимать рабочих? Для этого надо знать, как будет расти объем выпуска по мере увеличения переменного фактора – труда. *До определенного момента увеличение количества рабочих будет сопровождаться все возрастающим объемом производства. Это объясняется действием эффекта разделения труда и возможностью улучшения организации производства.* Однако со временем обязательно наступит такой момент, когда каждый дополнительный рабочий станет приносить все меньшую добавку к совокупному продукту, т.е. предельный продукт станет снижаться. Когда же оборудование будет загружено полностью, дополнительные рабочие уже ничего не смогут добавить к объему производимой продукции. Если же наем рабочих будет продолжаться, то в конечном итоге они станут мешать друг другу, и объем выпуска сократится (рис. 13.4.).

Закон убывающей производительности действует на краткосрочном временном интервале, когда хотя бы один производственный фактор остается неизменным. Названный закон применим лишь к определенной технологии производства. Закон отражает рациональность экономической жизни: если бесконечно увеличивать массу труда, то придет время, когда образуется очередь рабочих к станку. Или: все большие затраты капитала (к примеру, удобрение на 1 га земли) со временем станут просто абсурдными.

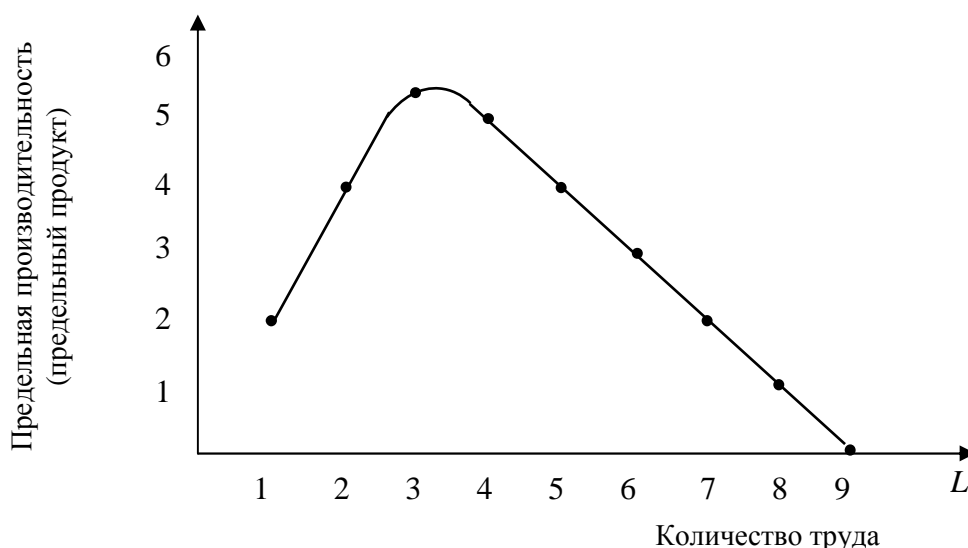


Рис. 13.4. Динамика предельной производительности переменного фактора  $L$

Общий, средний и предельный продукт фирмы изменяются во взаимосвязи (рис. 13.5). В движении кривой общего продукта ( $TP$ ) заметны три этапа (I – ускоренный рост, II – замедленный рост, III – снижение), и все они обусловлены, как видим, особенностью движения кривой предельного продукта ( $MP$ ). Этим же объясняется динамика среднего продукта ( $AP$ ).

Расчет производственной функции фирмы – это поиск оптимума, выбор среди многих вариантов, предусматривающих различные сочетания факторов производства, дающих один и тот же максимально возможный объем выпуска продукции. В условиях растущих цен и денежных затрат фирмы, т.е. издержек на приобретение факторов производства, расчет производственной функции сосредоточен на поисках такого варианта, который обеспечил бы максимизацию прибыли при наименьших издержках.

**Условием равновесия фирмы** выступает равенство предельных издержек и предельного дохода:

$$MC = MR,$$

где  $MC$  – предельные издержки;  $MR$  – предельный доход.

Расчет производственной функции фирмы, стремящейся к достижению указанного условия равновесия, будет сосредоточен на поиске такого варианта, который обеспечит необходимый выпуск продукции при минимальных издержках производства. Минимальные издержки определяются на стадии расчетов производственной функции **методом замещения**, вытеснения дорогостоящих или возросших в цене факторов производства альтернативными, более дешевыми. Замещение осуществляется с помо-

щью сравнительного экономического анализа взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства и их рыночных цен. Оптимальным будет такой вариант, в котором комбинация факторов производства и заданный объем выпуска продукции соответствуют критерию наименьших издержек производства.

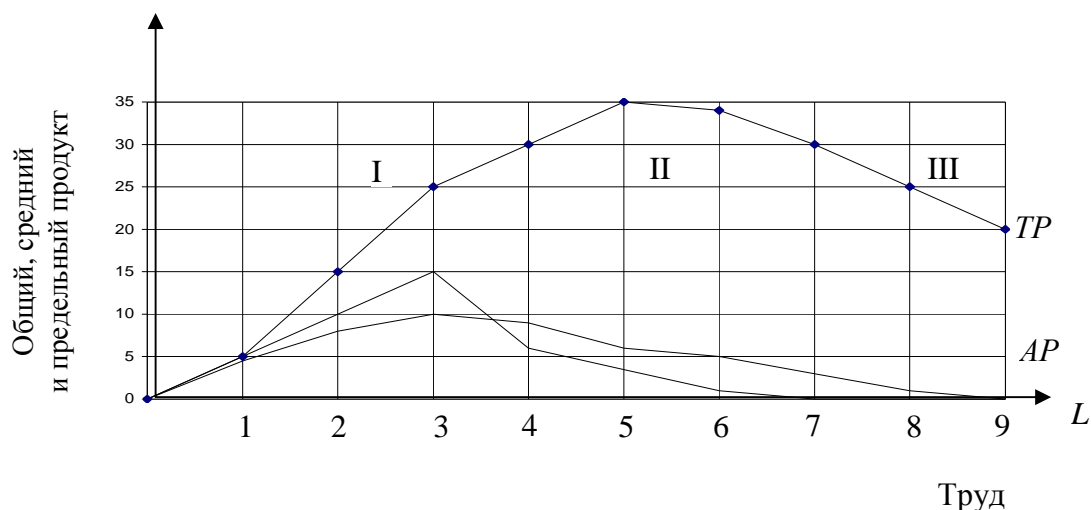


Рис. 13.5. Взаимосвязь общего, среднего и переменного продукта

Методика подобного поиска основывается не только на сопоставлении рыночных цен факторов производства, но и цен предельного продукта, получаемого от применения каждого данного фактора производства. **Критерий эффективности достигается при равенстве цены каждого используемого фактора производства и цены предельного продукта, произведенного с его помощью.**

Размеры выпуска продукции ограничиваются спросом и ее рыночными ценами. Фирмы заинтересованы не в наибольшем выпуске продукции, а в таком объеме, который потребует наименьших издержек и обеспечит при этом максимизацию прибыли. В этом – критерий экономической эффективности фирмы, а ее главная цель – максимизация прибыли – достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Именно при этом равенстве стабилизируется спрос фирм на факторы производства.

## ЛЕКЦИЯ 14. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

### 14.1. Понятие и классификация издержек

Перейдем теперь к анализу издержек. В теории фирмы важную роль играет фактор времени. Поэтому, прежде чем охарактеризовать издержки, введем понятия краткосрочного и долгосрочного периодов времени.

**Краткосрочный (или короткий) (*short-run*) период** – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными. К постоянным факторам производства относятся такие ресурсы, как общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т.д., а также количество фирм, функционирующих в отрасли. Предполагается, что возможности свободного доступа новых фирм в отрасль в краткосрочном периоде весьма ограничены. В краткосрочный период фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей (путем изменения протяженности рабочего времени, количества использованного сырья и т.д.).

**Долгосрочный (длительный) (*long-run*) период** – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т.д., а отрасль – число функционирующих в ней фирм. Долгосрочный период – это период, в течение которого преодолеваются барьеры для входа и выхода из отрасли. В отличие от кратчайшего периода, в котором все факторы производства постоянны, и краткосрочного, где часть факторов является постоянной, а часть переменной, в долгосрочном периоде фирма может изменять все параметры производства. Разграничение по трем периодам имеет большое значение для анализа издержек и особенностей поведения фирмы в условиях совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии, монополистической конкуренции и для других типов рыночных структур.

Понятие издержек обычно ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые необходимо понести для получения некоторых полезных результатов. Эти потери могут быть разнообразны, поэтому нет единого универсального и простого метода определения издержек. Существуют два подхода к трактовке издержек: бухгалтерский и экономический, каждый из которых имеет свою область применения.

Согласно первому подходу, **бухгалтерские издержки** – это стоимость израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Бухгалтерские издержки принимают форму денежных платежей внешним поставщикам ресурсов, не принадлежащим к числу владельцев фирмы. Они полностью отражаются в бухгалтерской отчетности предприятия. Поэтому эти издержки также называют внешними (денежными, явными):

**Бухгалтерские издержки = Внешние издержки.**

Поскольку ресурсы ограничены, то их использование для производства данного продукта означает отказ от производства других, альтернативных продуктов. Отсюда следует, что все издержки производства по природе своей альтернативны, т.е. связаны с упущенной возможностью применения ресурсов в другом производстве. Согласно второму подходу, **экономические (альтернативные) издержки** – это стоимость других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. В этих условиях говорят об альтернативных издержках – цене выбора. Альтернативные (вмененные) издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, проявляются как внутренние (неоплачиваемые, неявные) издержки.

Внутренние издержки включают в себя также так называемую нормальную прибыль, которая представляет собой лишь часть прибыли предпринимателя.

Нормальная прибыль предпринимателя – это минимальная плата, необходимая для того, чтобы удержать предпринимателя в пределах данного направления деятельности. Эта прибыль должна быть не меньше той, что предприниматель мог бы иметь в другой наиболее выгодной для себя сфере деятельности, т.е. не меньше «упускаемого» им дохода.

Таким образом, экономические издержки включают в себя как внешние, так и внутренние (в том числе нормальную прибыль) издержки, а бухгалтерские – внешние:

**Экономические издержки = Внешние (бухгалтерские) издержки +  
+ Внутренние издержки (в том числе нормальная прибыль).**

Анализируя издержки, необходимо различать издержки на весь выпуск продукции, т.е. общие (полные, суммарные) издержки производства, и издержки производства единицы продукции, т.е. средние (удельные) издержки.

Рассматривая затраты на весь выпуск продукции, можно обнаружить, что при изменении объема производства величина одних видов затрат не изменяется, а величина других видов затрат носит переменный характер.



**Постоянные издержки** (*fixed cost*) – это издержки, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. К постоянным издержкам относятся издержки, связанные с использованием зданий и сооружений, машин и производственного оборудования, арендой, капитальным ремонтом, а также административные расходы.

Следует учесть, однако, что административные расходы и расходы по ремонту могут быть отнесены к постоянным издержкам с известной долей условности, так как они в некоторой степени зависят от размеров производства.

Понятие постоянных издержек может быть проиллюстрировано на графике (рис. 14.1).

Отложим на оси абсцисс количество выпускаемой продукции, а на оси ординат – издержки. Тогда прямая постоянных издержек, представляющая собой константу, параллельна оси абсцисс. Она обычно обозначается  $FC$ .

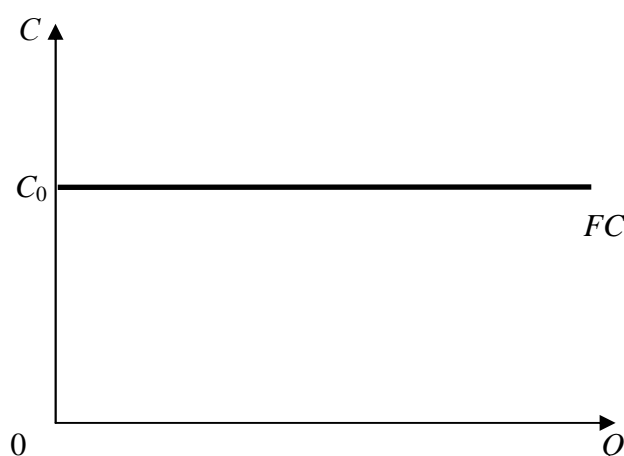


Рис. 14.1. Постоянные издержки

Поскольку с увеличением объема производства растет общая выручка, то средние постоянные издержки представляют собой все меньшую и меньшую величину, приходящуюся на единицу изделий (рис. 14.2). Средние постоянные издержки обозначаются  $AFC$  (*average fixed cost*).

Наряду с постоянными издержками выделяют переменные издержки, которые зависят от изменения объема производства.

**Переменные издержки** (*variable cost*) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема

производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, вспомогательные материалы, оплату труда. Они обозначаются  $VC$ .

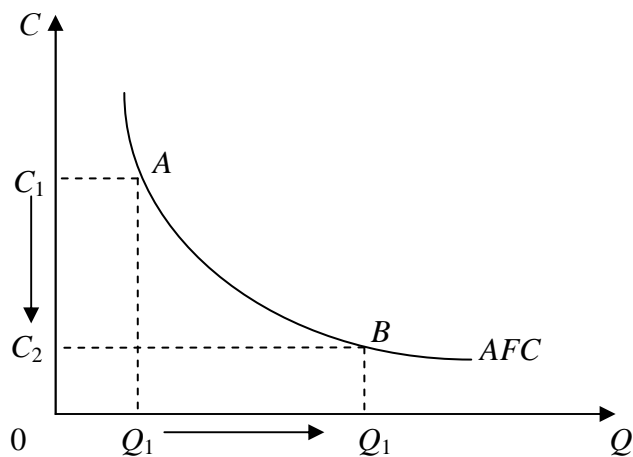


Рис. 14.2. Кривая средних постоянных издержек

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения производства, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции. В начальный период организации производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем произведенная продукция (рис. 14.3).

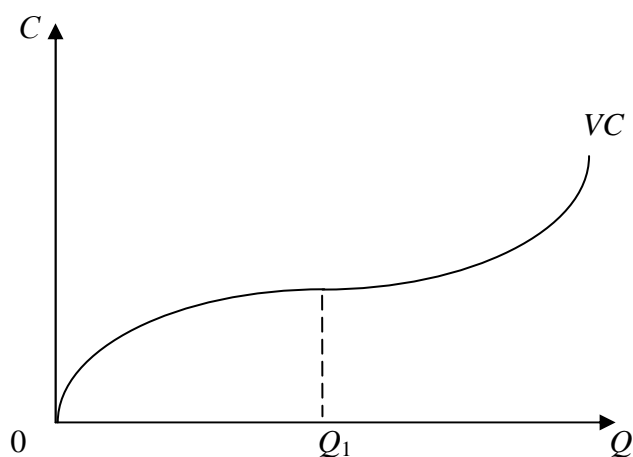


Рис. 14.3. Переменные издержки

По мере достижения оптимальных размеров производства (в точке  $Q_1$ ) происходит относительная экономия переменных издержек. Однако дальнейшее расширение производства приводит к новому росту переменных издержек, когда увеличение выпуска требует более быстрого роста

издержек по сравнению с ростом производства. Средние переменные издержки  $AVC$  (*average variable cost*) определяются путем деления переменных издержек на объем продукции  $Q$ :  $AVC = VC/Q$ . Они достигают своего минимума, когда достигнут технологически оптимальный размер предприятия (рис. 14.4).

Понятие средних переменных издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и определения ближайших перспектив развития – расширения, сокращения производства или ухода из отрасли. Разграничение постоянных и переменных издержек имеет большое значение для анализа процесса производства и поведения фирмы в условиях разных рыночных структур.

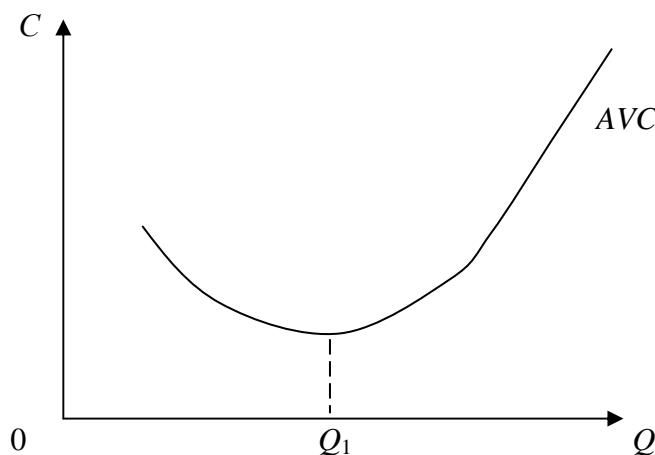


Рис. 14.4. Кривая средних переменных издержек

**Общие издержки** (*total cost*) – совокупность постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции в краткосрочный период. Они обозначаются  $TC$  или  $C$ . Общие издержки являются функцией от произведенной продукции ( $Q$ ):  $TC = f(Q)$ .

Часть издержек, не изменяющаяся с увеличением или сокращением производства, называется постоянными издержками, другая часть, зависящая от размеров производства, – переменными. Общие издержки представляют собой их сумму:

$$TC = FC + VC,$$

где  $FC$  (*fixed cost*) – постоянные издержки;  $VC$  (*variable cost*) – переменные издержки.

Графически это означает суммирование кривых постоянных и переменных издержек (рис. 14.5).

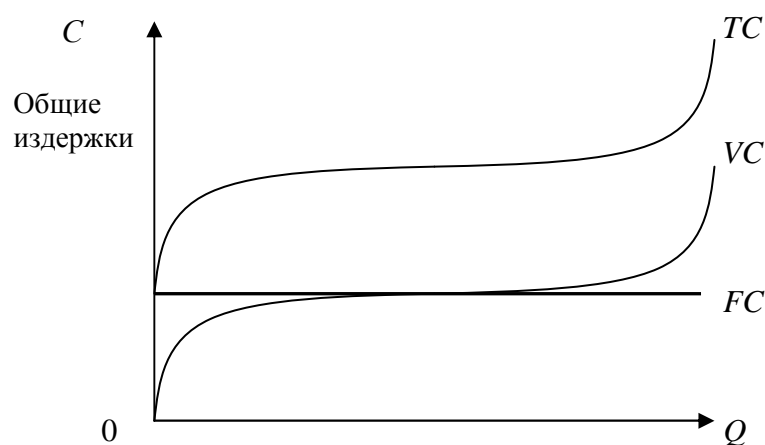


Рис. 14.5. Общие издержки

Средние общие издержки можно получить путем деления общих издержек на количество выпущенной продукции,

$$ATC = TC/Q,$$

или путем сложения средних постоянных ( $AFC$ ) и средних переменных издержек ( $AVC$ ):

$$ATC = AFC + AVC = (FC + VC)/Q.$$

Иногда средние общие издержки ( $ATC$ ) обозначаются сокращенно как  $AC$ . Графически  $ATC$  могут быть получены путем суммирования кривых  $AFC$  и  $AVC$  (рис. 14.6).

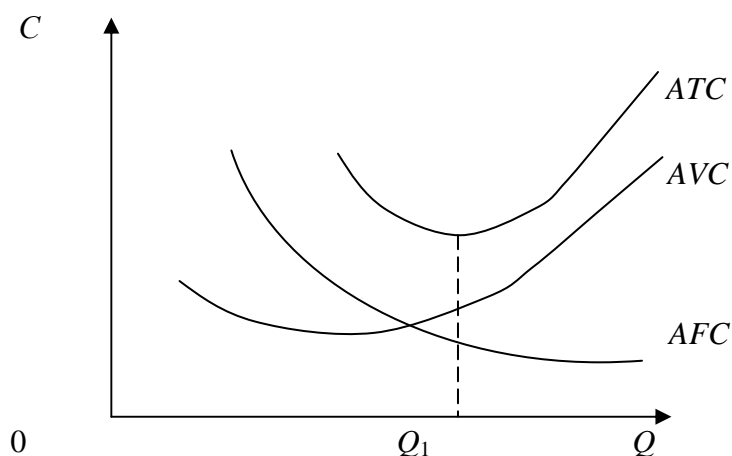


Рис. 14.6. Средние общие издержки

Понятие средних общих издержек имеет большое значение для теории фирмы. Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли. Прибыль определяется как разность между

общей выручкой  $TR$  (*total revenue*) и общими издержками  $TC$  (*total cost*). Эта разница позволяет выбрать правильную стратегию и тактику в деятельности фирмы.

В заключение введем понятие предельных издержек. **Предельные издержки** (*marginal cost*) – это приращение совокупных издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства. Под предельными издержками обычно понимают издержки, связанные с производством последней (дополнительной) единицы продукции:

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{d(FC + VC)}{dQ} = \frac{dFC}{dQ} + \frac{dVC}{dQ} = f(Q).$$

Из этой формулы видно, что постоянные издержки не влияют на величину предельных издержек. Предельные издержки – производная функция только от переменных издержек:

$$MC = \frac{dVC}{dQ}.$$

Когда  $MC < AC$ , кривая средних издержек идет вниз – производство каждой новой единицы продукции уменьшает средние издержки.

Когда  $MC > AC$ , кривая средних издержек идет вверх – производство новой единицы продукции увеличивает средние издержки.

Когда  $AC = \min$ , то  $MC = AC$ .

Кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек и кривую совокупных издержек в точках их минимальных значений (рис. 14.7).

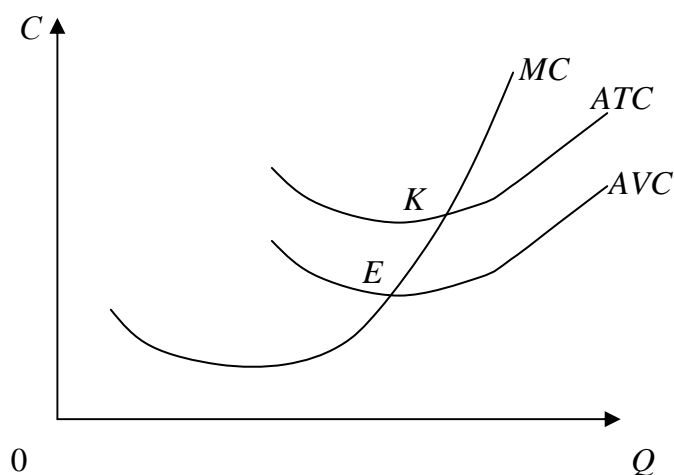


Рис. 14.7. Предельные средние издержки

Графики, характеризующие взаимосвязь предельной и средней производительности, а также предельных и средних переменных издержек, зеркально симметричны по отношению друг к другу (рис. 14.8).

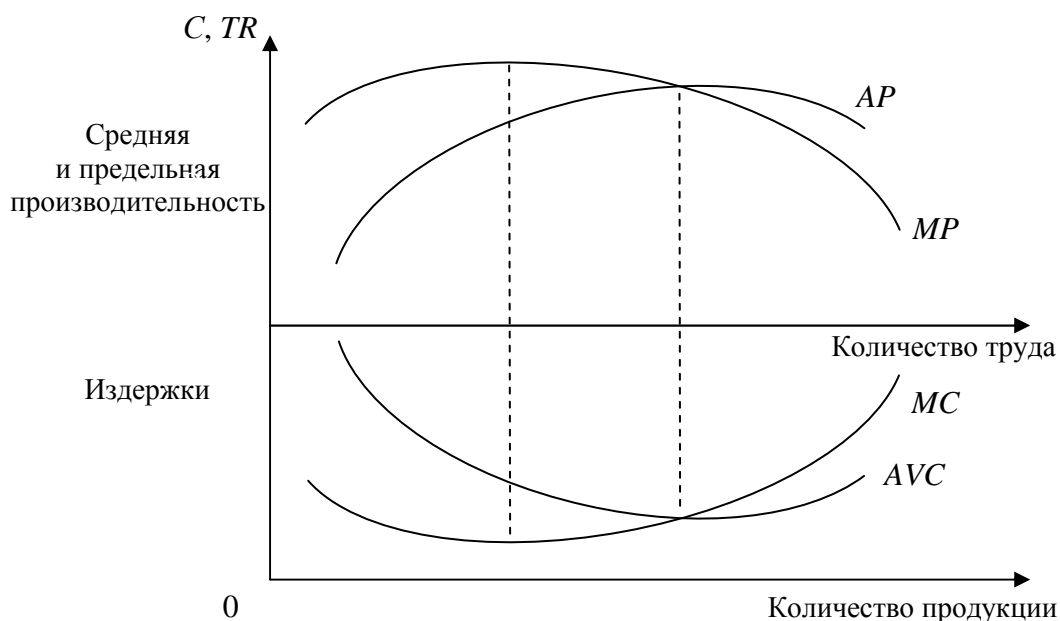


Рис. 14.8. Взаимосвязь средних и предельных издержек и средней и предельной производительности

### Себестоимость продукции. Классификация затрат. Направления снижения себестоимости

В хозяйственной практике нашей страны для определения величины издержек производства используется категория «себестоимость». Под **себестоимостью** продукции понимают денежные текущие затраты предприятий на ее производство и реализацию. Себестоимость показывает, во что обходятся данному предприятию изготовление и сбыт продукции. Себестоимость отражает уровень техники, организации производства и труда на предприятии, результаты хозяйствования. Всесторонний ее анализ дает возможность предприятиям полнее выявлять непроизводительные расходы, различного рода потери, находить пути сокращения затрат на производство продукции. Себестоимость представляет собой следствие экономической эффективности капиталовложений, внедрения новой техники и технологии производства, модернизации оборудования. При разработке технических мероприятий она позволяет выбирать наиболее выгодные, оптимальные варианты.

Существенное значение имеет себестоимость при установлении цен. Чтобы обеспечивать нормальный процесс производства, цена должна возмещать производственные затраты. Если рыночная цена на изготовленную продукцию не покрывает произведенных предприятием затрат, то оно не сможет нормально функционировать.

По способам расчета выделяют плановую, нормативную и фактическую себестоимость. Под **плановой** обычно понимают себестоимость, определяемую на основе плановой (сметной) калькуляции отдельных издержек. **Нормативная себестоимость** изделия показывает затраты на его производство и реализацию, рассчитанные на базе текущих норм расходов, действующих на начало отчетного периода. Она отражается в нормативных калькуляциях. **Фактическая себестоимость** выражает сложившиеся в отчетном периоде затраты на изготовление и реализацию определенного вида продукции, т.е. действительные затраты ресурсов. Фактическая себестоимость выпуска конкретных изделий фиксируется в отчетных калькуляциях.

По степени полноты учета затрат различают производственную и коммерческую себестоимость. **Производственную себестоимость** образуют все расходы, связанные с изготовлением продукции. Непроизводственные затраты (расходы на тару, упаковку, доставку продукции до пункта назначения, сбытовые расходы) учитывают при определении **коммерческой себестоимости**. Сумма производственных и непроизводственных расходов образует **полную себестоимость**.

*Себестоимость соответствует бухгалтерским издержкам*, то есть не учитывает неявные (вмененные) издержки.

В себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия включаются затраты, связанные с использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, прочие затраты на ее производство и реализацию. В себестоимость включаются затраты:

- на подготовку и освоение производства;
- связанные с обслуживанием производственного процесса;
- связанные с управлением производством;
- по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- на выплаты, предусмотренные законодательством о труде, за непроработанное время; оплата очередных и дополнительных отпусков, оплата рабочего времени за выполнение государственных обязанностей;
- отчисления на государственное социальное страхование и в пенсионный фонд от расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость продукции, а также в фонд занятости;
- отчисления по обязательному медицинскому страхованию.

Часть затрат, осуществляемых предприятием, производится за счет прибыли и в себестоимость не включается (налоги). В себестоимость продукции не включаются затраты и потери, относимые на счет чистой прибыли и убытков: затраты по аннулированным производственным заказам и на содержание законсервированных производственных мощностей, судебные издержки, штрафы, пени, неустойки и др. виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, убытки от списания безнадежных долгов. В себестоимость не включаются также:

- а) расходы на выполнение работ по строительству, оборудованию и содержанию социальных объектов (жилье, учреждения отдыха и оздоровления, принадлежащие предприятию);
- б) стоимость работ, выполняемых в порядке оказания помощи и участия в деятельности других предприятий;
- в) премии, выплачиваемые за счет прибыли предприятия;
- г) материальная помощь работникам.

**Классификация затрат** позволяет организовать более правильное планирование, учет и анализ затрат и на этой основе выявить резервы снижения себестоимости продукции.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), в соответствии с их экономическим содержанием (что и в каком объеме вошло в себестоимость) группируются по следующим экономическим элементам:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.



Все перечисленные виды затрат входят в себестоимость продукции и относятся к издержкам по производству и реализации продукции.

**Калькуляция себестоимости продукции** – исчисление затрат в денежном выражении на производство и реализацию единицы продукции (услуг, работ). Калькуляции себестоимости продукции необходимы для планирования и учета затрат на производство и реализацию отдельных видов и всей продукции, определения прибыли и рентабельности, установления оптовых и розничных цен, анализа и выявления резервов по снижению себестоимости. Типовая калькуляция содержит следующие статьи расходов:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) топливо на технологические нужды;
- 4) энергия;
- 5) зарплата работников, непосредственно занятых выпуском продукции;
- 6) дополнительная зарплата;
- 7) отчисления на социальное страхование;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) цеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные расходы (они включают расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, рекламу, отчисления сбытовым организациям).

Суммирование первых 10 статей образует цеховую, первых 13 – производственную, а сумма всех затрат – полную себестоимость продукции.

Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности производства. В каждой отрасли имеются свои пути и средства снижения себестоимости. Однако есть и общие для всех отраслей, которые сгруппированы на рис. 14.9.

В настоящее время главными факторами снижения себестоимости продукции являются: а) использование достижений научно-технического прогресса и на этой основе – повышение технического уровня производства; б) совершенствование организации производства, труда и управления; в) государственное регулирование экономических процессов.

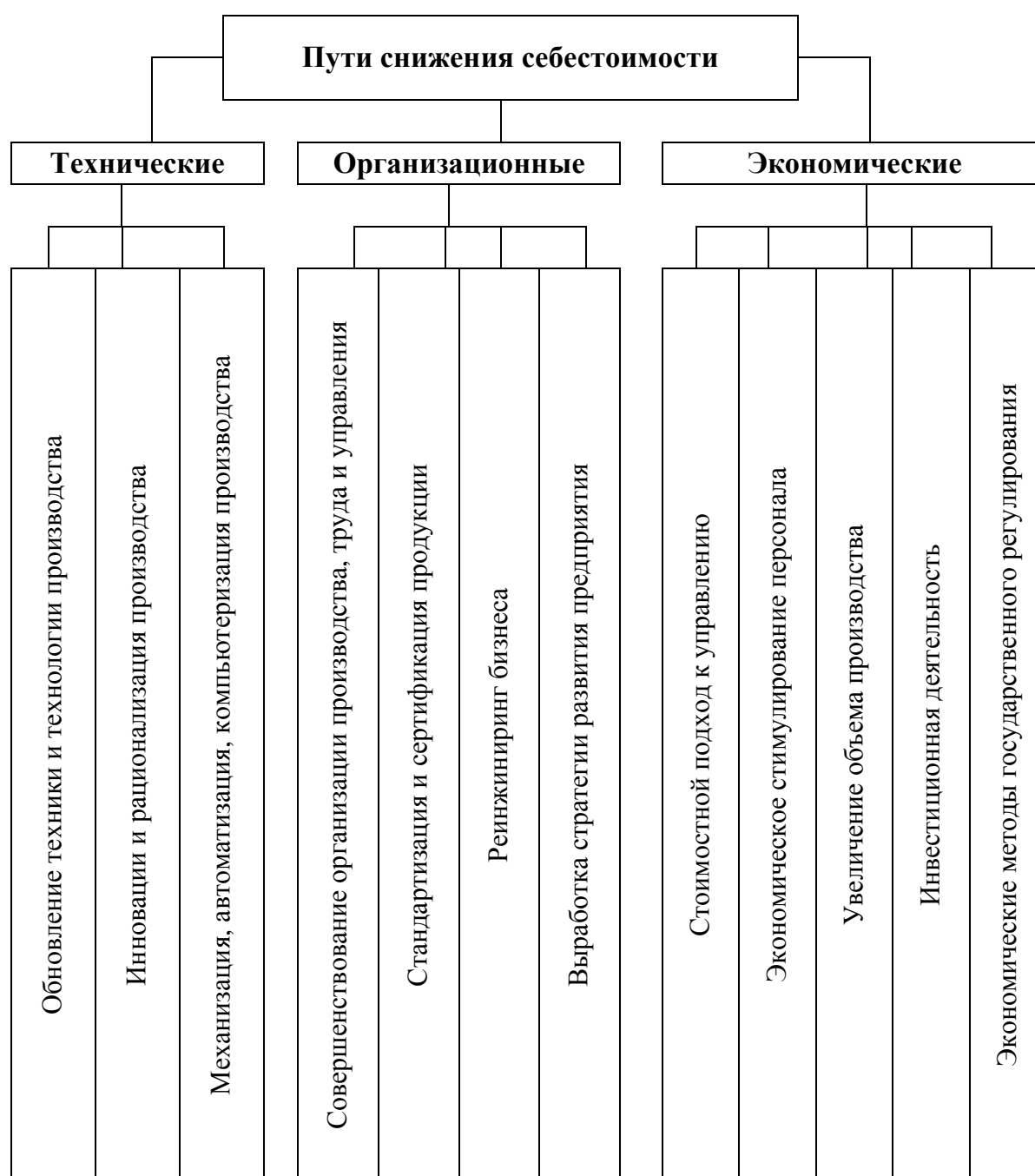


Рис. 14.9. Группировка путей снижения себестоимости

Использование научно-технического прогресса заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, в том числе топливно-энергетических ресурсов, а с другой – в создании новых, более эффективных машин, оборудования на основе использования новых технологических процессов.

Что касается совершенствования организации производства, труда и управления, то этот процесс, наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, то есть экономию затрат живого труда.

В снижении расходов топливно-энергетических ресурсов важная роль отводится государственным программам в области научно-технического прогресса и государственным стандартам. Наиболее ярким примером государственного вмешательства в этой области можно считать многочисленные государственные и частные научно-технические программы по экономии, например, топливно-энергетических ресурсов. Благодаря выполнению этих программ странам Запада удалось в значительной степени компенсировать возрастание цен на нефть.

## ЛЕКЦИЯ 15. ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

### 15.1. Доход фирмы и его виды

В рыночной экономике, представленной движением товарно-денежных потоков, доход всегда выступает в виде определенной суммы денег. *Доход* есть денежная оценка результатов деятельности фирмы (или отдельного физического лица) в форме денежной суммы, поступающей в ее непосредственное распоряжение, т.е. это выручка от реализованной продукции (услуги) в течение какого-либо периода, как правило, за год. Он отражает экономическую результативность хозяйственной деятельности фирмы. Это значит, что условием получения денежного дохода является эффективное участие фирмы в экономической жизни общества. Сам факт получения дохода есть объективное свидетельство такого участия, а его размер есть показатель масштаба этого участия.

Доход фирмы состоит из двух частей:

1) *из выручки от реализации продукции* (товаров или услуг). Она представляет собой определенную сумму денежных средств от основной и неосновной деятельности фирмы, конечным результатом которой является произведенная и реализованная продукция или оказанные услуги (выполненные работы), оплаченные покупателем или заказчиком;

2) *из внереализационных доходов*, являющихся побочными финансовыми поступлениями фирмы. Они непосредственно не связаны с основной производственной деятельностью. Их источниками служат: дивиденды на вложенные паи или приобретенные акции и другие ценные бумаги; штрафы, полученные от контрагентов; пени, неустойки, проценты за хранение денежных средств в банке и другие доходы.

Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Оно выступает в качестве *конечной цели* и мощного стимула повседневного предпринимательства. *Получение фирмой дохода* свидетельствует о реализации продукции, целесообразности произведенных затрат, об общественном признании потребительских свойств продукта.

Соответственно видам издержек подразделяются и доходы. Поэтому принято выделять общий, средний и предельный доходы.

**Общий (совокупный) доход ( $TR$ )** – это совокупная денежная сумма, полученная от продажи определенного количества товара. Он определяется умножением цены товара на количество проданных его единиц:

$$TR = P \cdot Q,$$

где  $TR$  – *total revenue* (рэвенью) – общий доход;  $P$  – цена единицы товара;  $Q$  – количество проданных единиц товара.

**Средний доход ( $AR$ )** – это выручка от реализации единицы продукции, т.е. валовой доход, приходящийся на единицу проданной продукции. Он выступает как *цена* за единицу продукции для *покупателя* и как доход от единицы продукции для *продавца*.

Средний доход равен частному от деления общего дохода на количество реализованной продукции и исчисляется по формуле

$$AR = TR : Q,$$

где  $AR$  – средний доход;  $TR$  – общий доход;  $Q$  – количество проданных единиц продукции.

При постоянной цене средний доход  $AR$  равен цене реализации, что очевидно из приведенной формулы:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q} = P,$$

где  $P$  – цена единицы продукции.

Поэтому цена и средний доход в западной экономической теории выступают как одно и то же явление, которое лишь рассматривается с разных точек зрения. Расчет среднего дохода ( $AR$ ) имеет смысл производить за определенный период только в том случае, если изменяются цены на выпускаемую однородную продукцию (или если фирма ориентируется на производство ряда изделий, моделей и т.д.).

**Предельный (дополнительный) доход ( $MR$ )** – это *добавочный* доход к общему доходу фирмы, полученный от производства и продажи одной *дополнительной* единицы товара. Он дает возможность судить об эффективности производства, так как показывает изменение дохода в результате увеличения выпуска и реализации продукции на дополнительную единицу выпускаемой продукции.

Предельный доход ( $MR$ ) позволяет оценить возможность окупаемости каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции. В сочета-

нии с показателем предельных издержек он служит стоимостным ориентиром возможности и целесообразности расширения объема производства данной фирмы.

Предельный доход определяется как разность общего дохода от продажи  $n + 1$  единиц товара и общего дохода от продажи  $n$  товаров:

$$MR = TR_{(n+1)} - TR_n,$$

или рассчитывается как  $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$ ,

где  $\Delta TR$  – приращение общего дохода,  $\Delta Q$  – приращение выпуска продукции на одну единицу.

В условиях совершенной конкуренции фирма продает дополнительные единицы продукции по постоянной цене, так как любой продавец не может повлиять на установившуюся рыночную цену. Предельный доход будет равен цене единицы продукции ( $MR = P$ ), т.к.  $\Delta TR = P\Delta Q$ , поэтому

$$MR = \frac{P \cdot \Delta Q}{\Delta Q}.$$

Общий доход ( $TR$ ) увеличивается на постоянную величину, равную цене единицы продукции, так как при условии совершенной конкуренции дополнительные единицы продаются по постоянной рыночной цене.

Поскольку фирма может продавать дополнительные единицы продукции по постоянной цене, кривая ее предельного дохода ( $MR$ ) в условиях чистой конкуренции совпадает с **кривой совершенно эластичного спроса** ( $D$ ). Кривая же общего дохода фирмы ( $TR$ ) имеет вид прямой восходящей линии, так как этот показатель увеличивается на постоянную величину с каждой дополнительной единицей продаж.

Заметим, что валовой доход растет до тех пор, пока предельный доход имеет положительное значение. Но когда предельный доход отрицателен,  $TR$  снижается. **Предельный доход является положительным, если спрос на продукцию эластичен.**

Взаимосвязь между совокупным, средним и предельным доходами для неконкурентной фирмы показана на рис. 15.1.

В отечественной хозяйственной практике используют показатели валового дохода и чистого дохода.

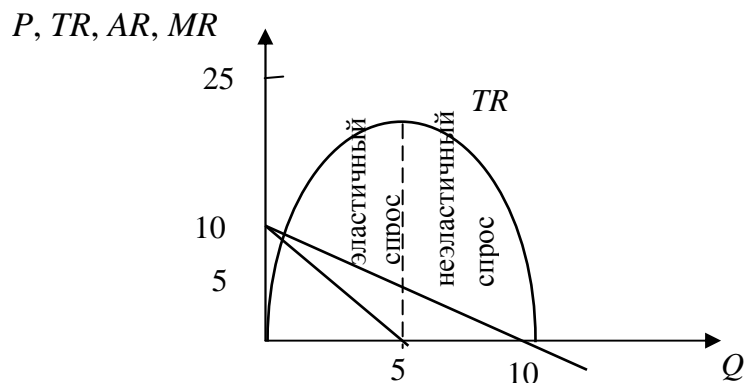


Рис. 15.1. Взаимосвязь между совокупным, средним и предельным доходами неконкурентной фирмы

**Валовой доход** отражает результат не только производственной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия, так как учитывает конечные результаты его деятельности по мере завершения кругооборота средств и расчетов с потребителями. Он представляет собой выручку от реализации продукции за вычетом материальных затрат (затраты на материалы, сырье) и амортизацию.

**Чистый доход** – это разница между суммой выручки от реализации и всеми издержками предприятия. Основной формой чистого дохода является *прибыль*.

## 15.2. Прибыль предприятия: понятие, функции, источники и виды

Почти во всех странах **валовая прибыль (прибыль текущего периода)** определяется как разница между выручкой и **совокупными издержками**. В последние включаются: заработная плата, затраты на материалы, топливо, комплектующие изделия, амортизация, процент по ссудам, налоги, резервы и т.д. В условиях рыночной экономики прибыль является основным показателем, характеризующим результаты деятельности предприятий. Стремление к получению большей прибыли ориентирует товаропроизводителей на расширение объемов производства и реализации продукции, снижение затрат.

До сих пор в экономической теории не утихают дискуссии о сущности и источниках прибыли. Меркантилисты считали, что прибыль создается во внешней торговле и поэтому представляет собой разницу между ценами на внутреннем и внешнем рынках. Классики – А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс видели источник прибыли в производстве. Они определяли при-

быль как часть стоимости прибавочного продукта, т.е. прибавочной стоимости.

В современной экономической теории чаще всего прибыль рассматривают:

- **во-первых**, как доход, полученный в результате производительного использования факторов производства – труда, земли, капитала и предпринимательства (экономический подход);
- **во-вторых**, как вознаграждение предпринимателя за его деятельность в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределенность, банкротство (рисковый подход);
- **в-третьих**, как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрение достижений НТП и как результат – за услуги экономической власти общества (функциональный подход);
- **в-четвертых**, как монополистический доход, который может быть результатом проявления фирмой-монополистом власти на рынке – на патенты, особые привилегии и возможность устанавливать высокие цены на свои товары.

Сущность прибыли наиболее полно проявляется в ее **функциях**: учетной, стимулирующей и распределительной. Суть **учетной функции** прибыли состоит в том, что прибыль является важнейшим критерием эффективности предпринимательской деятельности фирмы. Основные показатели, раскрывающие эту функцию, – масса и норма прибыли (рентабельность).

**Стимулирующая функция прибыли** состоит в том, что она (прибыль) является мощным генератором экономики. Именно стремление к увеличению прибыли лежит в основе большинства нововведений. На величину прибыли влияют количество произведенной продукции, уровень производственных издержек, скорость оборота капитала, уровень производительности труда, уровень цен и некоторые другие факторы.

Суть **распределительной функции прибыли** состоит в том, что она служит: а) источником накопления и развития производства, б) источником потребления, материального поощрения работников. В рыночной экономике прибыль – основа развития предпринимательской фирмы.

В то же время прибыль – понятие не однозначное. Мы уже рассматривали сущность нормальной прибыли как элемента внутренних издержек, необходимость которой обусловлена самой природой бизнеса. Она есть та минимальная плата (доход), которая (который) удерживает предпринимателя именно в данной сфере бизнеса. Поэтому предприниматель рассмат-



ривает нормальную прибыль как отдачу от вложенного «в дело» капитала, как предпринимательский доход. Нормальная прибыль есть элемент издержек (рис. 15.2.).



Рис. 15.2. Структура общего дохода фирмы

В количественном отношении прибыль представляет собой разность между общей выручкой (общим доходом) и издержками, но если существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и содержание понятия «прибыль» следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом.

В экономической теории под **экономической прибылью** понимается разница между совокупным (валовым) доходом и совокупными (т.е. внешними и внутренними) издержками. Она получается, если из общей выручки (валового дохода) вычесть *все* издержки, т.е. не только внешние, но и внутренние, включая в последние и **нормальную прибыль** предпринимателя.

Поэтому, если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, то это значит, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его активность в рамках данного направления деятельности. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки фирмы, то остаток (разница между общей выручкой и экономическими издержками) накапливается в руках предпринимателя. Этот остаток и называется экономической прибылью.

Экономическая прибыль не входит в издержки, так как она представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данной сфере деятельности. Экономическая прибыль рассматривается как плата за неопределенность и риск. Они порождаются, с одной стороны, внешними по отношению к фирме факторами – изменениями конъюнктуры вследствие циклического развития экономики. С другой стороны, это результат инноваций или инициативы предпринимателя. Следует также учитывать, что источником экономической прибыли может служить монопольный статус фирмы. Такая прибыль обусловлена способностью монополиста ограничивать производство продукции и, благодаря этому, устанавливать монопольно высокие цены. В этом случае чистая (экономическая) прибыль выступает как **монопольная**.

Термин «прибыль» используется также для обозначения разности между совокупным доходом и внешними издержками. Такая **прибыль**, напомним, называется **бухгалтерской**, так как при ее расчете учитываются только **внешние (денежные) платежи**, отраженные в бухгалтерских документах. Поэтому бухгалтерская прибыль количественно **не совпадает** с экономической. Последняя меньше бухгалтерской на величину **внутренних** издержек, т.е. **разница** между бухгалтерской и экономической прибылью равна внутренним издержкам.

Таким образом, если **бухгалтерская прибыль** – это разность между совокупным доходом и внешними издержками, то **экономическая прибыль** есть разность между совокупным доходом и суммой внешних и внутренних издержек.

**Частью** внутренних издержек, как отмечалось, является **нормальная прибыль**. Она рассматривается как **минимальное** или **нормальное** вознаграждение предпринимателя. Если это не обеспечивается, то предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное для него, либо даже откажется

от роли предпринимателя вообще ради получения зарплаты или жалования, работая по найму у другого предпринимателя. Поэтому отсутствие экономической прибыли не означает, что предприниматель совсем не получает дохода. Например, на приобретение факторов производства предприниматель расходует в год принадлежащие ему 100 тыс. ден. ед. Эта сумма составляет его внешние издержки. Однако, поместив эту сумму в банк, он смог бы получить при ставке 5 % годовых доход в 5 тыс. ден. ед. Кроме того, управляя фирмой, предприниматель отказывается от возможности получать зарплату, работая менеджером в другой фирме (допустим, 1 тыс. ден. ед.). В таком случае внутренние издержки составят 6 тыс. ден. ед. ( $5 + 1$ ), а общие – 106 тыс. ден. ед. ( $100 + 6$ ).

Экономическая прибыль будет получена лишь в том случае, если продажа продукции принесет фирме более 106 тыс. ден. ед. Если выручка от реализации продукции составит 105 тыс. ден. ед., то бухгалтерская прибыль будет равна 5 тыс. ден. ед., а экономическая прибыль будет отрицательной, т.е. составит –1 тыс. ден. ед. Предприниматель в этом случае не станет продолжать собственное дело в данной отрасли, т.к. у него есть возможность получать больший доход (6 тыс. ден. ед.) при альтернативном использовании принадлежащих ему ресурсов (5 тыс. он получит в виде процентов в банке + 1 тыс., работая по найму менеджером в чужой фирме). Поэтому сумма 6 тыс. ден. ед. является для него «нормальной прибылью», без которой теряется стимул для работы в данной отрасли.

Из приведенного примера видно, что экономическая прибыль может быть *отрицательной* или *равной нулю*, или *положительной*. В первом случае предприниматель будет *нести убытки*, не получая нормального вознаграждения за выполнение предпринимательских функций. При невозможности снизить издержки он покинет данную отрасль деятельности. **Второй случай**, если экономическая прибыль нулевая, т.е. равна нулю, означает, что предприниматель использует свои ресурсы с *минимально допустимой* для общества эффективностью. Однако этого достаточно, чтобы удержать его в отрасли до тех пор, пока его доход будет не меньше совокупных издержек. Наконец, **третий случай** (экономическая прибыль – величина положительная) предполагает, что в данной отрасли, в данном деле предпринимательская способность, капитал и земля дают в данный момент больший эффект, чем минимально допустимый. Предпринимателю в такой ситуации нет оснований покидать отрасль, так как он не только покрывает *все* издержки, но и присваивает себе избыток, превышающий эти издержки.

Экономическая прибыль представляет собой избыток над нормальной прибылью. Она имеет место, как правило, в условиях существования монополий и является результатом перераспределения доходов потребителей.

В отечественной практике прибыль рассматривается как форма чистого дохода предприятия и отражает результаты хозяйствования, то есть продуктивность (эффективность) затрат живого и овеществленного труда. Она определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и *полными* издержками на ее производство, выступая в форме прибыли текущего периода, расчетной и чистой прибыли.

### ***Рентабельность: сущность, показатели и пути ее повышения***

**Прибыль** – это обобщенный показатель результатов деятельности предприятия, поскольку ее размер зависит от эффективности использования всех факторов производства.

Для предприятия важен вопрос размера прибыли. Существуют **абсолютный и относительный показатели прибыли**. **Абсолютная величина** прибыли выражается понятием «масса прибыли». Сама по себе масса прибыли еще ни о чем не говорит, поэтому данная величина всегда должна сопоставляться с годовым оборотом фирмы или величиной ее капитала. Важен при этом и показатель динамики прибыли, сравнение ее величины в данном году с соответствующей величиной предыдущих лет.

**Относительным показателем** прибыли является норма прибыли (рентабельность), демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве. Различают рентабельность производства и рентабельность конкретного вида продукции.

**Рентабельность производства** отражает отдачу авансированных в него средств и исчисляется как отношение прибыли текущего периода ( $\Pi_{\phi}$ ) к величине основных производственных фондов ( $O_{\phi}$ ) и собственных оборотных средств ( $O_c$ ):

$$R_n = \frac{\Pi_{\phi}}{O_{\phi} + O_c} \cdot 100\% ,$$

где  $R_n$  – рентабельность производства, %;  $\Pi_{\phi}$  – прибыль текущего периода, руб.;  $O_{\phi}$  – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;  $O_c$  – величина оборотных средств, руб.

**Рентабельность продукции** показывает степень выгодности производства того или иного вида изделия. Она рассчитывается путем соотно-

шения прибыли текущего периода к текущим затратам на производство и реализацию продукции в форме полной себестоимости ( $C_n$ ):

$$R_{np} = \frac{П_{\delta}}{C_n} \cdot 100\% ,$$

где  $R_{np}$  – рентабельность реализуемой продукции, %;  $П_{\delta}$  – прибыль текущего периода, руб.;  $C_n$  – себестоимость реализованной продукции (полная себестоимость), руб.

**Уровень рентабельности** может достоверно характеризовать эффективность работы предприятия лишь в том случае, если цены на его продукцию соответствуют рыночному механизму ценообразования. Монополизм, например, порождает дополнительную прибыль, а значит, и монопольную рентабельность.

В настоящее время для определения эффективности работы предприятия (фирмы) рекомендуется использование ряда показателей, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой:

**а) *общая рентабельность продаж***

$$OR_{np} = \frac{П_{\delta}}{O_{np}} \cdot 100\% ,$$

где  $OR_{np}$  – общая рентабельность продаж, %;  $П_{\delta}$  – прибыль текущего периода, руб.;  $O_{np}$  – объем продаж, руб;

**б) *чистая рентабельность продаж***

$$ЧR_{np} = \frac{П_{\text{ч}}}{O_{np}} \cdot 100\% ,$$

где  $ЧR_{np}$  – чистая рентабельность продаж, %;  $П_{\text{ч}}$  – чистая прибыль, руб.;  $O_{np}$  – объем продаж, руб.

Соотношение данных общей и чистой рентабельности по одному предприятию с данными других предприятий позволяет определить конкурентоспособность предприятия;

**в) *рентабельность собственного капитала***

$$R_{CK} = \frac{П_{\text{ч}}}{K_{CP}} \cdot 100\% ,$$

где  $R_{CK}$  – рентабельность собственного капитала, %;  $П_{\text{ч}}$  – чистая прибыль, руб.;  $K_{CP}$  – капитал – средняя его величина на начало и конец периода, руб.

Этот коэффициент рентабельности показывает степень возмещения собственного капитала и характеризует необходимое условие существования и развития предприятия;

г) *рентабельность инвестированного капитала*

$$R_{ИК} = \frac{P}{ИК} \cdot 100\% ,$$

где  $R_{ИК}$  – рентабельность инвестированного капитала, %;  $P$  – результат прироста производства от инвестиций, руб.;  $ИК$  – инвестированный капитал, руб.

Этот коэффициент выражает в процентном соотношении среднюю ставку прибыльности инвестированного капитала независимо от формы использования финансовых вложений предприятия.

Следует отметить, что на массу прибыли и величину рентабельности влияют объем производства, уровень цен, размер издержек, процент за кредит, методы конкурентной борьбы, уровень техники, технологии, организации труда и производства, степень государственного регулирования цен, налогов и нормы амортизации.

Поэтому основными путями повышения рентабельности являются удешевление элементов авансированного капитала, снижение текущих затрат на производство продукции. В конечном счете, условием того и другого является широкое применение в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к росту производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, используемых в производстве.

### **15.3. Фирма: условия равновесия.**

#### **Равновесие фирмы в краткосрочном периоде**

Попытаемся выяснить, при каком уровне производства достигается максимальная прибыль, т.е. максимизируется разница между совокупным доходом и совокупными издержками.

Современная экономическая теория утверждает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда и только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ( $MR = MC$ ). Рассмотрим это условие подробнее. Отложим на оси абсцисс количество продукции, а на оси ординат – совокупные доходы и издержки (рис. 15.3). Совокупный доход представляет собой прямую, выходящую из начала координат, а совокупные издержки получаются суммированием кривых постоянных и переменных издержек.

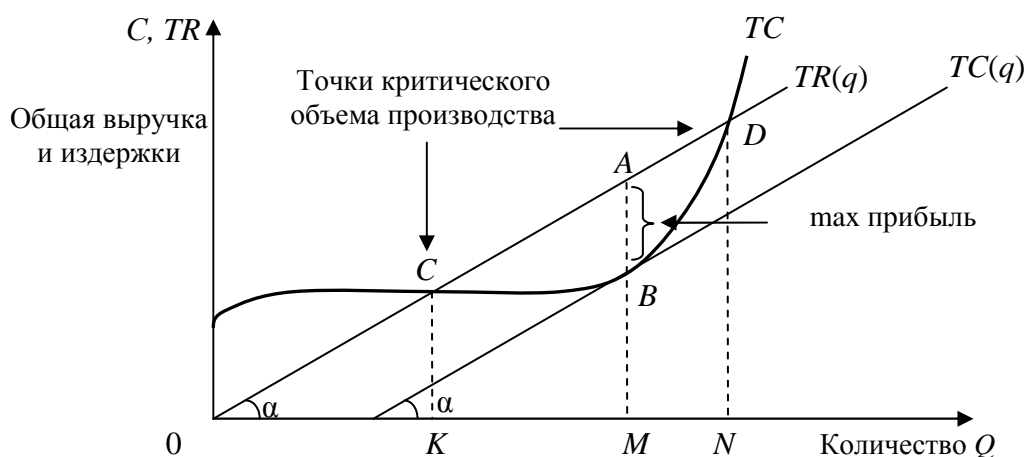


Рис. 15.3. Производство фирмы и достижение максимальной прибыли

Соединив оба графика, легко понять, в каких пределах варьируется деятельность предприятия, приносящая доход. Максимальная прибыль производится, когда разрыв между  $TR$  и  $TC$  наиболее велик (отрезок  $AB$ ). Точки  $C$  и  $D$  являются точками критического объема производства. До точки  $C$  и после точки  $D$  совокупные издержки превышают совокупный доход ( $TC > TR$ ), такое производство экономически убыточно и потому нецелесообразно. Именно в интервале производства от точки  $K$  до точки  $N$  предприниматель получает прибыль, максимизируя ее при выпуске, равном  $OM$ . Его задача — закрепиться в ближайшей окрестности точки  $B$ . В этой точке угловые коэффициенты предельного дохода ( $MR$ ) и предельных издержек ( $MC$ ) равны:  $MR = MC$ . Таким образом, условием максимизации прибыли является равенство предельного дохода предельным издержкам.

Сопоставление предельного дохода с предельными издержками можно осуществить и непосредственно (рис. 15.4). Производство следует продолжать до точки пересечения кривой предельных издержек с уровнем цен ( $MC = P$ ). Поскольку в условиях совершенной конкуренции цена складывается независимо от фирмы и воспринимается как заданная, фирма может увеличивать производство до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с их ценой. Если  $MC < P$ , то производство можно увеличивать, если  $MC > P$ , то такое производство осуществляется в убыток и его следует прекратить. На рис. 15.4 общий доход ( $TR = PQ$ ) равен площади прямоугольника  $OMKN$ . Общие издержки  $TC$  равны площади  $ORSN$ , максимум общей прибыли ( $\pi_{\max} = TR - TC$ ) представляет площадь прямоугольника  $MRSK$ .

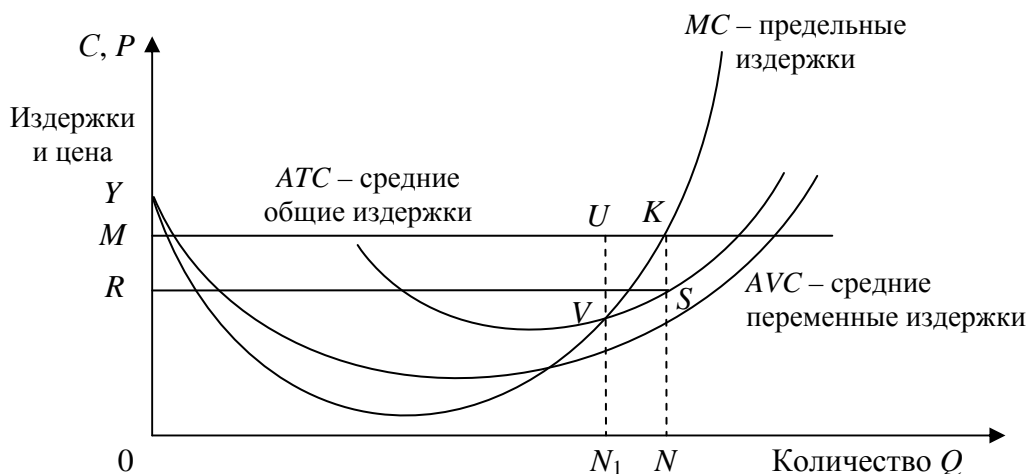


Рис. 15.4. Издержки и прибыль конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

### Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

В условиях долгосрочного периода фирма может изменить все свои ресурсы (все факторы становятся переменными), а отрасль может менять число своих фирм. Поскольку фирма может изменить все свои параметры, то она стремится расширить производство, снижая средние издержки (рис. 15.5).

В случае возрастающей производительности средние общие издержки уменьшаются, при убывающей производительности – растут.

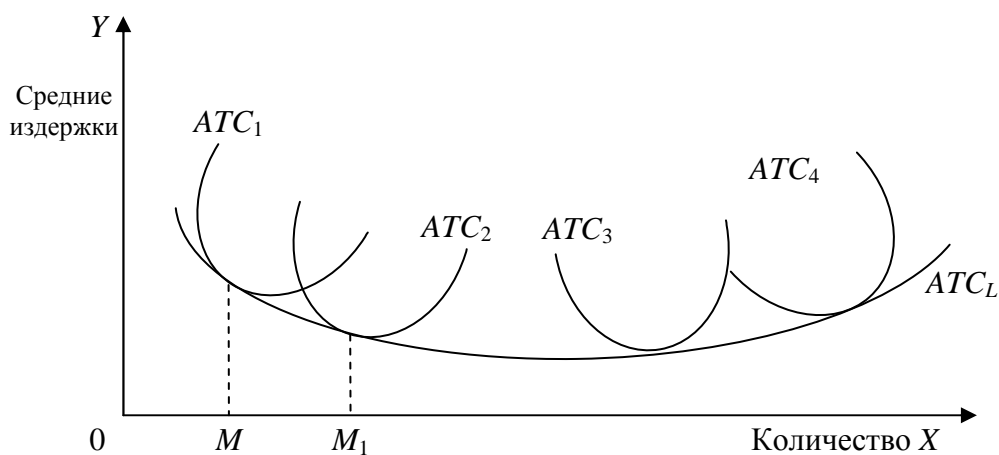


Рис. 15.5. Средние совокупные издержки в долгосрочном периоде

Соединив точки минимума  $ATC_1$ ,  $ATC_2$ ,  $ATC_3$ , ...,  $ATC_n$ , получим средние совокупные издержки в долгосрочном периоде  $ATC_L$ . Если имеет место положительный эффект масштаба, то кривая долгосрочных средних издержек имеет значительный отрицательный наклон; если имеет место постоянная отдача от роста масштаба, то она горизонтальна; наконец, в



случае увеличения издержек от роста масштабов производства кривая устремляется вверх.

Рост производства в долгосрочном периоде, вхождение в отрасль новых фирм могут отразиться на ценах ресурсов. Если отрасль использует неспецифические ресурсы (на которые не предъявляют спрос многие другие отрасли), то цена на ресурс может не подняться. В этом случае издержки остаются неизменными (рис. 15.6).

Однако в большинстве отраслей дополнительный спрос на ресурс вызывает рост его цены (рис. 15.7). Наконец, бывают отрасли и со снижающимися издержками в долгосрочном периоде. Такое снижение обычно связано с ростом масштабов производства, благодаря которому спрос на ресурсы относительно уменьшается.

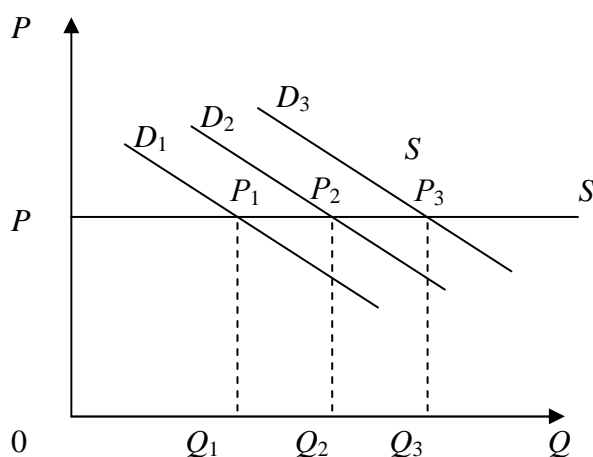


Рис. 15.6. Кривая предложения отрасли с постоянными издержками в долгосрочном периоде совершенно эластична

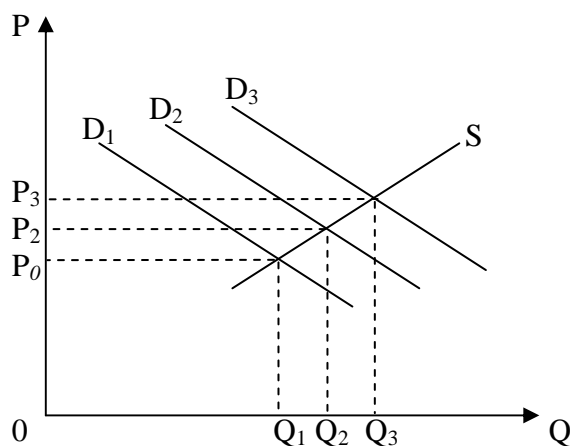


Рис. 15.7. Кривая предложения отрасли с возрастающими издержками в долгосрочном периоде является восходящей

В этом случае происходит снижение цены ресурса (автор надеется, что студент без труда сможет построить аналогичный график самостоятельно).

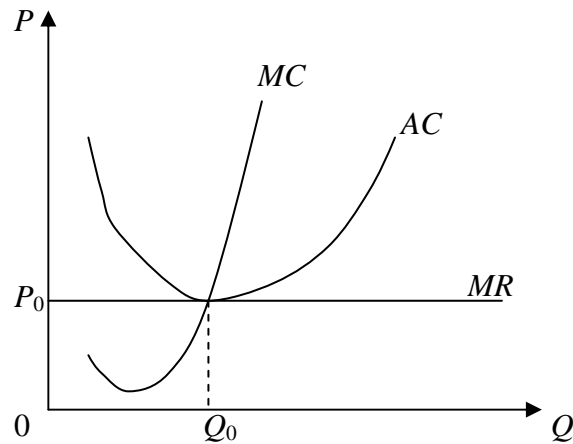


Рис. 15.8. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Подведем итоги. В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде (рис. 15.8) максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство

$$MR = MC = P = AC,$$

т.е. предельные доходы равны предельным издержкам, равны цене и равны средним издержкам.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |     |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ.....   | 3   |
| РАБОЧАЯ ПРОГРАММА .....   | 5   |
| ЛЕКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ .....   | 13  |
| РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ<br>ЭКОНОМИКИ ..... | 13  |
| ЛЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД.....                  | 13  |
| ЛЕКЦИЯ 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ .....                                 | 35  |
| ЛЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ .....                           | 48  |
| ЛЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ .....                                 | 60  |
| ЛЕКЦИЯ 5. СОБСТВЕННОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ .....                 | 82  |
| РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МИКРОЭКОНОМИКИ .....                          | 97  |
| ЛЕКЦИЯ 6. РЫНОК: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ .....                               | 97  |
| ЛЕКЦИЯ 7. СТРУКТУРА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....                           | 103 |
| ЛЕКЦИЯ 8. СПРОС. ЗАКОН СПРОСА.<br>НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА.....       | 116 |
| ЛЕКЦИЯ 9. ПРЕДЛОЖЕНИЕ. КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.<br>ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ ..... | 120 |
| ЛЕКЦИЯ 10. ПОНЯТИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА.....                           | 132 |
| ЛЕКЦИЯ 11. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ .....                             | 137 |
| ЛЕКЦИЯ 12. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ<br>РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....     | 142 |
| ЛЕКЦИЯ 13. ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ .           | 175 |
| ЛЕКЦИЯ 14. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК .....                     | 195 |
| ЛЕКЦИЯ 15. ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ .....                                | 208 |

*Учебное издание*

ПОДЫМАКО Татьяна Михайловна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебно-методический комплекс  
для студентов экономических специальностей

В двух частях  
Часть 1

Редактор *Т. В. Булах*

Дизайн обложки *В. А. Виноградовой*

---

Подписано в печать 27.02.09. Формат 60х84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Ризография. Усл.-печ. л. 12,99. Уч.-изд. л. 12,3. Тираж 130 экз. Заказ 347.

---

Издатель и полиграфическое исполнение –  
учреждение образования «Полоцкий государственный университет»

ЛИ № 02330/0133020 от 30.04.04 ЛП № 02330/0133128 от 27.05.04  
211440 г. Новополоцк, ул. Блохина, 29